Андрей Седнев

Выступление без подготовки

SHOUT
SHARE
IT

Annotation

В книге описывается пошаговая методика подготовки импровизационных выступлений, основанная на исследованиях успешных ораторов, политиков и актеров. Люди, блестяще владеющие мастерством речевой импровизации, дают превосходные интервью, прекрасно ведут переговоры, блистательно выступают на публичных мероприятиях. Автор предлагает целостную систему, которая из любого человека за короткий срок сделает превосходного оратора.

- Андрей Седнев
  -
  -
  - Зачем учиться говорить экспромтом?
  - Что такое «Магия речевой импровизации»
  - Лучшая импровизация – подготовленная импровизация
    -
    - Подумайте, какие вопросы вам могут задать
    - Заранее обсудите перечень вопросов для интервью
    - Если вас пригласили на день рождения или свадьбу
    - Развивайте навыки выступления без подготовки
  - Величайший секрет речевого экспромта
  - Найдите состояние суперэффективности
    -
    - Расслабленность
    - Воодушевление
    - Активность
    - Открытость
    - Уверенность
    - Повторите все сначала
  - Как развить живость ума
    - Прекратите внутренний диалог
    - Принципы успешного импровизатора
      - Я обязательно отвечу на вопрос
      - Мои ответы не обязательно всегда должны быть идеальными
    - Да и…
    - Правило первой мысли
    - Где взять время на размышление?

- Первые 30 секунд
- Говорите и думайте одновременно
- Упражнения на развитие способности мыслить быстро
  - Упражнение 1. «Поток сознания»
  - Упражнение 2. Рассуждайте о предмете в течение 5 минут
- Выберите вопрос, на который будете отвечать
  -
  - Ответьте на вопрос так, как вы его понимаете
  - Выберите слово из контекста
  - Отвечайте на те вопросы, на которые хотите ответить
  - Отвечайте на часть вопроса
- Переходы
  -
  - Упражняйтесь в переходах
    -
    - Упражнение 1. «Лингвистическая пирамида»
    - Упражнение 2. «Что общего между ослом и столом?»
    - Упражнение 3. «Ассоциации»
- Структура речевого экспромта
  -
  - Вступление
    -
    - Начните с утверждения
    - Начните с обращения к коллективному опыту
    - Начните с истории из жизни
  - Основная часть
  - Заключение
- Три волшебные модели экспромта
  -
  - Расскажите историю
  - Переход к истории из собственной жизни
  - История может быть вымышленной
  - ИППИ
  - Позиция, действие, преимущество
- Как рассказать историю
  -
  - Дьявол – в мелочах
  - Диалог

- Конфликт
- Упражнения для подготовки к рассказыванию историй
  -
  - Упражнение 1. «История с продолжением»
  - Упражнение 2. «Слова из кармана»
  - Упражнение 3. «Придумай окончание истории»
- Заявите о своей позиции
- Способы презентации экспромта
  -
  - Будьте искренни
  - Говорите увлеченно
  - Жесты
- Страх перед выступлением
  -
  - Полагайтесь на предыдущий опыт
  - Смиритесь с тем, что не все выступления будут идеальными
  - Познакомьтесь с обстановкой
- Юмор
  -
  - Структура шутки
  - Преувеличение и диалог
- Речевой экспромт должен быть лаконичным
  -
  - Избегайте слов – заполнителей пауз
  - Не извиняйтесь
  - Сократите историю
- Говорите просто
- Не стремитесь к совершенству
- Четыре уровня мастерства высококлассного импровизатора
  -
  - Уровень 1: говорите 2 минуты
  - Уровень 2: добавляем структуру и смысл
  - Уровень 3: подача
  - Уровень 4: нестандартный ход
- Дополнительные советы
  -
  - Прежде всего потрудитесь хорошо понять вопрос
  - Признайте важность вопроса
  - Следите за временем
  - Персонализируйте свою речь

        - Визуализируйте
    - Где найти материалы для выступлений без подготовки?
        -
        - Отправляйтесь туда, где никогда еще не были
        - Получите новый опыт
        - Заводите новые знакомства
        - Больше читайте
    - Этапы обучения
        -
        - Неосознанная некомпетентность
        - Осознанная некомпетентность
        - Осознанная компетентность
        - Естественная компетентность
    - Где можно практиковаться?
        -
        - Клубы Toastmasters
        - С партнерами
        - Тренируйтесь самостоятельно
    - Контрольный список
    - Давайте соберем все воедино
        - Представьте себе, что выиграли в лотерею миллион. На что бы вы его потратили?
        - Представьте себе, что вы выиграли в лотерею миллион. На что бы вы его потратили?
    - Не останавливайтесь, пока…
    - Несколько мыслей напоследок
        -
        - И последнее…
    - 100 вопросов для практики
    - Об авторе
- notes
    - 1
    - 2
    - 3
    - 4
    - 5
    - 6

Андрей Седнев
Выступление без подготовки. Что и как говорить, если вас застали врасплох

© Andrii Sedniev, 2013
© Перевод, издание на русском языке, оформление.
ООО «Манн, Иванов и Фербер», 2014

Эту книгу, как и всю свою любовь, я посвящаю Елене, моей жене и партнеру.

В тебе смысл моей жизни. Спасибо за то, что поддерживала меня на всех этапах создания системы «Магия речевой импровизации» и ободряла в те моменты, когда я нуждался в этом больше всего. Без твоей помощи я вряд ли написал бы эту книгу.

Эту книгу я посвящаю также всем своим ученикам, освоившим правила создания блестящего экспромта: каждый день ваши успехи вдохновляют меня на новые свершения.

Зачем учиться говорить экспромтом?

Каждый день вы разговариваете с родственниками, друзьями и случайными знакомыми без какой бы то ни было подготовки. С неофициальной беседой у большинства из нас не возникает никаких трудностей. Но если нужно высказаться красиво, то сразу же все становится гораздо сложнее.

Что вы чувствовали, когда вас впервые попросили выступить без подготовки? Вспоминаю, как на дне рождения бабушки двадцать лет назад моя мама сказала: «Андрей, следующий тост говоришь ты».

– Мама, нет, только не это! Я не знаю, что сказать.

– Это даже не обсуждается, Андрей. Теперь твоя очередь.

В голове вертелось: «Боже мой! Время летит. Через две минуты я должен что-то сказать. Но что? Все увидят мою растерянность, и это будет просто ужасно».

Представьте себе, что даете интервью в прямом эфире CNN или отвечаете на вопросы президента компании в большом зале заседаний. Когда нужно высказаться четко и красиво, мысли чаще всего разбегаются в разные стороны.

Один-единственный ответ на собеседовании может стать решающим для вашей карьеры. Всего одна фраза во время переговоров определит отношение к вам как к деловому партнеру. Всего одно высказывание в теледебатах может принести вам победу на президентских выборах.

Чем бы вы ни занимались, избежать ситуаций, когда приходится говорить экспромтом, просто невозможно, а от этого часто зависит успех. Люди, блестяще владеющие мастерством речевой импровизации, дают превосходные интервью, прекрасно ведут переговоры, блистательно выступают на публичных мероприятиях и, конечно, всегда на «отлично» справляются с подготовленной речью. Слушателям нравятся те, кто способен отойти от сценарной заготовки и импровизировать на сцене. Умение выступать без бумажки свидетельствует об отличных коммуникативных и творческих способностях, об интересной и разнообразной жизни.

У меня для вас хорошая новость: если следовать определенным правилам, то можно легко стать отличным импровизатором.

Что такое «Магия речевой импровизации»

В течение последних десяти лет я собирал действенные советы, методы и стратегии, способные помочь людям научиться говорить экспромтом. Я поставил перед собой цель разработать целостную систему, которая из любого человека за короткий срок сделает превосходного оратора. Назвал я ее «Магия речевой импровизации», и основана она на анализе тысяч неподготовленных выступлений, интервью, дебатов и бесед в режиме вопросов и ответов.

Я получил поразительные результаты. Мои ученики, освоившие систему, рассказывают, что уже через два месяца стали намного увереннее разговаривать с людьми. Более того, они даже утверждают, что вся их жизнь начала меняться к лучшему. В самом деле, человек, умеющий грамотно говорить, в большинстве случаев быстрее делает карьеру, располагает к себе людей и более изобретателен в повседневной жизни.

Система, описанная в этой книге, включает в себя самые действенные методики, касающиеся не только речевых экспромтов, но также актерского мастерства, юмористического разговорного жанра, прикладной психологии и творческого мышления. После того как вы ее освоите, ваши экспромты станут гораздо ярче и интереснее, их будут вспоминать много лет, а слушатели будут уверены: подготовиться к выступлению за столь короткое время можно исключительно при помощи волшебства. После знакомства с волшебными компонентами системы «Магия речевой импровизации» вы научитесь выступать так, что аудитория будет гореть желанием снова услышать вас.

«Магия речевой импровизации» совершила удивительный переворот в моей жизни – и жизни людей, освоивших эту систему. Она изменит и вашу жизнь. Готовы ли вы отправиться в путешествие в волшебный мир экспромта? Вперед!

Лучшая импровизация – подготовленная импровизация

Представьте себе, что вы принимаете участие в тренинге, в ходе которого спрашиваете у коуча: «Джон, скажите, пожалуйста…» Джон отвечает очень доходчиво, с юмором, приводит интересные примеры. Аудитория бурно аплодирует. Вы думаете: «Ух ты! Да Джон просто мастер импровизации. Мне никогда не ответить так здорово без подготовки».

Наверное, вы даже не задумываетесь о том, что Джон в сотый раз проводит свой семинар и уже не единожды отвечал на этот вопрос. Он придумывал разные ответы, анализировал реакцию слушателей и в конечном итоге выбрал тот, который нашел наибольший отклик у аудитории.

Представьте себе, что однажды, включив телевизор, вы видите политика, отвечающего на вопросы ведущего в каком-нибудь телешоу. Он говорит уверенно и красноречиво. К какому выводу вы придете, глядя на него? «Пожалуй, этот человек действительно разбирается в том, о чем рассказывает. У него врожденная способность выступать без подготовки. Хотел бы и я уметь говорить так же, как он». Наверняка вам не приходит в голову, что план интервью политику прислали заранее и он не только тщательно подготовил ответы, но и вычеркнул некоторые вопросы.

Теперь вообразите, что воскресным вечером вы с семьей отправляетесь на шоу импровизаций. В начале представления один из актеров просит зрителей назвать любое слово, которое позже будет использовано в ходе спектакля. Зал предлагает слова, а актеры потом включают их в текст песен и придумывают с ними забавные стихи. Просмеявшись весь вечер, вы приходите к выводу: «Безусловно, талантливые ребята. Удивительно, как им удается так здорово выступать без всякой подготовки». И вам невдомек, что труппа многократно репетировала этот номер с разными словами. Песни и стихотворения тоже тщательно подготовлены. Кроме того, в зале сидят друзья актеров, и слова, которые они называют, известны тем заранее.

Теперь, после того как вы познакомились с закулисьем шоу импровизаций, кажется ли оно вам менее веселым? Вовсе нет. Кажутся ли вам менее профессиональными ответы политика? Нет. Стали ли менее убедительными слова коуча Джона? Разумеется, нет.

Импровизированный ответ редко бывает лучше

подготовленного, как бы умны и красноречивы от природы вы ни были. Готовясь к соревнованиям по речевой импровизации, участники продумывают и многократно репетируют фрагменты высказываний и истории, которые могут им пригодиться для ответов на самые разные вопросы. Выходя на сцену, они комбинируют импровизацию с заготовленными и отрепетированными фрагментами. Аудитория смеется, аплодирует и получает удовольствие от выступления. Зритель видит только конечный результат, и лишь немногие в зале знают, как на самом деле рождаются экспромты.

Разумеется, бывают и абсолютно неподготовленные шоу, интервью и беседы, но лучшие импровизации всегда отрепетированы, по меньшей мере отчасти. Чтобы стать блестящим импровизатором, нужно научиться максимально нейтрализовывать фактор неожиданности.

Подумайте, какие вопросы вам могут задать

Готовясь к выступлению, подумайте над тем, какие вопросы вам могут задать. В большинстве случаев они вполне предсказуемы, значит, ответы можно продумать заранее. Если это не первое ваше выступление на ту же тему, вопросы аудитории будут повторяться. Поразмышляйте, как ответить на те, которые вам уже задавали в подобных обстоятельствах.

Заранее обсудите перечень вопросов для интервью

Если вы собираетесь участвовать в телешоу или давать интервью, узнайте, какие вопросы вам будут задавать, чтобы заранее обдумать ответы.

При подготовке к собеседованию поищите в интернете рассказы о том, какие вопросы задают соискателям на аналогичную должность. Их нередко можно найти на специализированных форумах, посвященных поиску работы и подбору персонала.

Если вас пригласили на день рождения или свадьбу

Если вы приглашены на празднование дня рождения или на свадьбу, будьте готовы к тому, что вам придется сказать тост. Больше всего слушателям нравятся тосты, в которых речь идет о виновнике торжества, поэтому подумайте заранее, какие качества этого человека можно подчеркнуть в своем высказывании.

Развивайте навыки выступления без подготовки

Надо сказать, вам могут задать не так уж много нетипичных вопросов. Когда вы приобретете некоторый опыт общения с аудиторией, вас будет трудно удивить каким бы то ни было вопросом. «Меня уже спрашивали об этом, – подумаете вы. – Отвечу-ка я так…»

Многие методики, о которых вы узнаете из системы «Магия речевой импровизации», помогут вам с ходу подбирать нужные слова. Между тем, чтобы ваше выступление на сцене производило максимальный эффект, старайтесь свести к минимуму фактор импровизации. Лучшие импровизаторы знают, что идеальная импровизация – это импровизация, тщательно подготовленная.

Величайший секрет речевого экспромта

Лет в двенадцать я очень боялся, что на улице меня побьют хулиганы. Мне было страшно даже в школу ходить. В надежде избавить меня от этого страха родители записали меня в секцию карате.

После упражнений на растяжку и отработки ударов тренер проводил тренировочные бои. Я дрался со старшими по возрасту, более крупными и опытными ребятами. Это было больно, неприятно и длилось, как мне тогда казалось, целую вечность.

Однажды мой тренер – его звали Александр – сказал: «Сядьте, пожалуйста, в круг. Мне нужно кое-что объяснить вам». Его слова полностью изменили мое отношение не только к карате, но и к публичным выступлениям. «Ребята, не бойтесь боли от ударов. К бою нужно относиться как к игре. Сейчас ты пропустил удар, через минуту смог достать противника, а потом удачно поставил блок. Это же развлечение – интересное, щекочущее нервы и обещающее победу!» Эти слова нашли отклик где-то глубоко внутри меня, и я навсегда их запомнил.

Как только я начал относиться к бою как к игре, то сразу же забыл о боли и стал получать удовольствие от одной лишь мысли о возможной победе. Моим родителям трудно было в это поверить, но всего через два месяца после начала занятий я вызвался участвовать в чемпионате Киева по карате.

Бой длился полторы минуты. Я нападал и защищался, но чаще пропускал удары. Прошло всего 45 секунд, а я чувствовал себя совершенно измотанным, не способным не то что ударить, но даже руки поднять. «Андрей! Андрей! – скандировали зрители. – Надери ему задницу! Давай же!» Когда вы слышите, как зрители выкрикивают ваше имя, вы должны чувствовать прилив сил и стремление к победе. Но у меня все было наоборот. Почему? Потому что моего соперника тоже звали Андреем! У него был зеленый пояс и семилетний опыт занятий карате.

Тот бой я проиграл. Меня победили. Но это было так здорово! Мало что может сравниться с этим чувством.

После боя тренер подозвал меня к себе: «Андрей, ты дрался как лев. Я тобой горжусь. И кстати, тому мальчишке пришлось повозиться с тобой, хотя он выиграл два предыдущих чемпионата города». Это были самые приятные слова, которые мне когда-либо приходилось слышать.

Тяжело ли было драться в полную силу с сильнейшим

каратистом Киева? Конечно да! Остались ли после боя синяки и ссадины? Если честно, то практически на всем теле. Получил ли я удовольствие? О да, это было невероятно круто, и тот бой я считаю одним из самых ярких воспоминаний детства.

Соревнование по карате оказало огромное влияние на мое развитие как бойца не только в спорте, но и в жизни. В сражении успех целиком и полностью зависит от психологического настроя. В речевой импровизации все точно так же. Настрой и отношение – вот что определяет вашу способность к восприятию знаний и в конечном итоге успех.

Если бы вы спросили меня: «Андрей, что важнее всего запомнить, чтобы стать высококлассным импровизатором?» – я бы ответил: «Относитесь к импровизации как к игре. И тогда вы не будете мучительно подбирать нужные слова. Ответ придет сам собой».

Найдите состояние суперэффективности

Однажды, еще когда я был студентом Мичиганского университета, мы с друзьями, среди которых было несколько выпускников, отправились в бар отметить окончание учебного года. Сделав заказ, мы начали общаться. В какой-то момент я сказал что-то смешное, и все засмеялись. Я снова пошутил – и опять мои слова встретили смехом. В тот день лучшие комики планеты позавидовали бы моей способности сыпать шутками, и в течение двух часов вся наша компания дружно хохотала. Очень часто, чтобы удачно пошутить, мне приходится хорошо подумать. Но в тот день отличные шутки просто слетали с моего языка сами собой.

Помните ли вы случаи, когда вам все удавалось легко и непринужденно? Блестящие идеи сами приходили в голову, работа спорилась, шутки были смешными, а экспромты – удачными. Вам такое состояние, безусловно, знакомо. Называется оно суперэффективностью. Наверняка вы переживали его многократно, и всякий раз чувствовали себя настоящей «звездой». Хотели бы вы ощутить его тогда, когда в следующий раз придется выступать экспромтом?

У меня есть для вас хорошая новость: научиться входить, когда пожелаешь, в состояние суперэффективности можно легко и быстро. Самый простой способ сделать это – воспользоваться специальной методикой, разработанной учеными на основе моделей поведения успешных людей. Согласно результатам исследований, в состоянии суперэффективности люди чувствуют себя расслабленными, воодушевленными, активными, открытыми и уверенными в себе. И наоборот, если ощущать себя расслабленным, воодушевленным, активным, открытым и уверенным в себе, то легко войти в состояние суперэффективности и даже превзойти самого себя.

Играя роль, драматический актер стремится донести до зрителя определенные эмоции; но в первую очередь он должен вызвать их у самого себя, чтобы «вспомнить» то ощущение, при помощи которого очень быстро входишь в нужное состояние. Этот сценический метод поможет и вам создать себе правильное настроение.

Чтобы войти в состояние суперэффективности, вы должны почувствовать себя расслабленным, воодушевленным, активным, открытым и уверенным в себе. Воздействие на конечный

результат каждого из этих пять чувств, объединенных в единое целое, возрастает во много раз.

Расслабленность

Расслабьте все мышцы тела, кроме тех, разумеется, которые поддерживают его в вертикальном положении. Сначала напрягите мышцы, а затем быстро расслабьте все до одной – с головы до пят. Следите за дыханием: с каждым вдохом и выдохом ваше тело должно расслабляться все сильнее, пока вы наконец не почувствуете полное спокойствие и умиротворенность.

Воодушевление

Вспомните ситуацию, в которой вы ощущали истинное воодушевление, и попытайтесь еще раз вызвать в себе это чувство. Ощутите душевный подъем. Вы ведете себя совершенно непринужденно, открыты для новых возможностей и нового образа действий. Почувствуйте вдохновение, воодушевление и уверенность, ведь ваше импровизированное выступление – всего лишь игра.

Активность

Ощутите прилив энергии. Почувствуйте в себе огромные силы и способность свернуть горы. Чтобы пробудить внутреннюю энергию, прыгайте, танцуйте, делайте физические упражнения – или просто вспомните, что вы испытывали, когда активно двигались. Если представить себе это состояние достаточно ярко, организм не заметит подвоха. Но не забывайте, что прилив энергии должен происходить на фоне полной расслабленности и спокойствия. Как только почувствуете напряжение в мышцах, отпустите его. На первый взгляд, быть активным и расслабленным одновременно невозможно: на самом же деле это несложно. Потрясающий контраст ощущений – чувствовать внешнее спокойствие и внутреннюю готовность к действию.

Открытость

Вспомните время, когда вы были готовы принять все, что происходит вокруг. Вы не знаете, что с вами случится в следующее мгновение, но это и не имеет большого значения, потому что вы готовы ко всему. Постарайтесь воскресить это чувство в своей памяти.

Уверенность

Восстановите в памяти ситуацию, когда вы чувствовали абсолютную уверенность в себе. Может быть, вы сказали или сделали что-то, в чем были уверены на все сто процентов. Вспомните это состояние и постарайтесь как можно точнее его воспроизвести. Оставайтесь при этом уверенным, открытым, активным, воодушевленным и расслабленным.

Повторите все сначала

Повторите все, что мы перечислили, с самого начала. Вызывая у себя каждое новое ощущение, не забывайте оставаться расслабленным, воодушевленным, активным, открытым и уверенным в себе. Мысленно пройдитесь по этому короткому списку несколько раз, и вот – состояние суперэффективности готово!

В таком состоянии вам будет легко очень быстро реагировать на происходящее и творить настоящую магию импровизации. Я настоятельно рекомендую вам входить в него даже тогда, когда вы выступаете с подготовленной речью. Оно позволит вам целиком и полностью ощущать настоящий момент и даст возможность показать пример блестящей импровизации, которая надолго останется в памяти слушателей. Описанная методика – действенный инструмент, способный вывести ваши навыки речевой импровизации на принципиально новый уровень.

Как развить живость ума

Прекратите внутренний диалог

Специалисты провели множество исследований, сравнивая функционирование правого полушария человеческого мозга, отвечающего за интуицию, и левого, формирующего логику. Результаты говорят о том, что быстродействие творческого правого полушария по меньшей мере в два миллиона раз выше, чем аналитического левого.

При выступлении без подготовки по определению не дается много времени на размышления. Думать приходится действительно прямо на ходу. Если на обдумывание ответа у вас есть не больше 30 секунд, как бы вы предпочли думать – медленно или очень быстро?

Если вы хотите стать высококлассным импровизатором и в мгновение ока находить нужные слова, которые надолго запомнятся публике, ваш единственный выход – по максимуму использовать возможности сверхбыстрого творческого полушария.

Человек, не имеющий опыта выступлений без подготовки, слышит вопрос и тут же вступает во внутренний диалог с самим собой: «Ой, не знаю, что сказать. Нет… Это не самый хороший ответ. Что обо мне подумают? Время идет так быстро, а я до сих пор ничего не придумал! Все заметят мою растерянность, и мне будет неловко». Такие внутренние терзания блокируют быстродействующее творческое полушарие и активизируют аналитическое. И быстро придумать хороший ответ становится практически невозможным.

Чтобы дать возможность правому полушарию и подсознанию включиться в работу, научитесь «выключать» внутренний диалог. Не позволяйте негативным мыслям блокировать сверхбыстрое мышление. Как только сознание освободится от внутреннего диалога, оно в считаные секунды обработает миллион вариантов и выдаст прекрасный ответ. Даже лучшие ораторы в мире, готовясь отвечать, вступают с собой во внутренний диалог. От вас они отличаются лишь тем, что умеют блокировать «лишние» мысли.

«Андрей, – спросите вы, – но как же научиться избегать ненужных мыслей и приводить в действие сверхбыстрое полушарие?» Для этого следует запомнить два принципа успешного импровизатора: «Я в любом случае отвечу на вопрос» и «Мой ответ не обязательно всегда должен быть идеальным».

Как только вы усвоите эти принципы, ваше быстрое

творческое полушарие без помех найдет отличный ответ. Прекратив вести внутренний диалог, вы сделаете огромный шаг вперед в мастерстве импровизации, а ваши выступления станут гораздо ярче.

Принципы успешного импровизатора

Я обязательно отвечу на вопрос

Представьте, что вы боксер и перед поединком в вашей голове крутится навязчивая мысль: «Понятия не имею, как начинать бой. Что, если никому не понравится техника моего удара?» Эти мысли не только «отключат» ваши инстинкты и сверхбыстрое полушарие – с ними придет боль от ударов соперника.

На ринге нет времени ни для внутреннего диалога, ни для самоанализа. Начинается бой, и уже в его ходе вы решаете, что именно делать вашему телу. Вы не знаете, окажется ли победа за вами. И до последней секунды неизвестно, как вы отреагируете на удар соперника и куда будете бить сами. Единственное, что вы знаете наверняка, – поединок определенно состоится, а инстинкты подскажут вам, как вести себя в тот или иной момент.

Как только в голове промелькнет: «Мой противник выглядит устрашающе», «Ой, похоже, будет больно» или «А вдруг он сильнее, чем я думаю?» – вы проиграли. Профессиональные бойцы знают это и настроены так: «Начнется бой, а потом я решу, что именно будет делать мое тело. Инстинкты и годы тренировок подскажут мне, что и когда предпринять».

Тот же принцип действует и в речевой импровизации. Важнейшее свойство успешного импровизатора – умение настроиться на «я могу». Будьте уверены: подсознание обеспечит вас отличным ответом, нужно только дать ему возможность это сделать, то есть не позволять себе мыслить негативно. Выбросьте из головы мысли «я не готов» или «я боюсь»: знаете вы, что говорить, или нет – все равно как-нибудь да выскажетесь.

Успешные импровизаторы размышляют так: «На вопрос я отвечу независимо от того, есть ли у меня хорошая идея. Опыт выступлений и знание специальных методик помогут мне найти нужные слова».

Как только вы прекратите напряженно размышлять о том, будет ли ответ удачным и к каким последствиям он приведет, качество ваших выступлений значительно повысится. Ваши умственные способности целиком и полностью сосредоточатся на поиске ответа, а не на сомнениях в его качестве и целесообразности высказывания в целом. Вопрос не в том, сможете ли вы высказаться, а в том, как вы это сделаете.

Немного позже я научу вас не теряться даже в тех случаях, когда не удается придумать хороший ответ. А пока запомните: вы всегда сможете ответить на вопрос, если не будете блокировать сверхбыстрое полушарие мозга внутренним диалогом.

Мои ответы не обязательно всегда должны быть идеальными

Даже Майкл Джордан не всегда забрасывает мяч в корзину – он просто делает это чаще других игроков. Смиритесь с этим. Не все ваши импровизированные ответы будут идеальными, как бы скрупулезно вы ни изучали теорию.

В зависимости от вопроса и ситуации ответ прозвучит лучше или хуже. Однако ваш худший ответ может превзойти лучшие ответы тех, кто никогда не изучал правил выступления без подготовки, но нужно также принять тот факт, что не все ваши импровизации будут удачными.

Нет такого человека, который не желал бы давать блестящие ответы и получать за них бурные овации, но в случае с импровизированными высказываниями это возможно далеко не всегда.

Если вы слишком обеспокоены тем, насколько удачен ваш ответ, то неизбежно начнете рисовать в сознании картины неприятных последствий. Самоанализ блокирует сверхскоростное полушарие и гарантированно приводит к плохому результату. Ваша задача – сделать все возможное, чтобы хорошо ответить на вопрос, – так же как Майкл Джордан делает все, что может, ради удачного броска. Перестаньте беспокоиться о качестве выступления. Чем раньше вы смиритесь с тем, что не все ваши ответы будут идеальными, тем скорее вольетесь в ряды лучших импровизаторов мира.

Помните: речевой экспромт – это всего лишь игра. Неважно, какой ответ вы дали. В конкретной ситуации и в определенный момент это было лучшее, что вы могли сказать.

Усвойте принципы лучших импровизаторов – и скорость вашего мышления во время выступления без подготовки вырастет по меньшей мере в два миллиона раз. Помните, что это за принципы? «Мои ответы не всегда будут идеальными. Я обязательно отвечу на вопрос. Мое подсознание предложит лучший из возможных ответов в тот момент, когда это будет нужно».

Да и…

Когда говоришь экспромтом, время идет только вперед, и сказанного не воротишь. Представьте себе, что во время выступления вы сказали: «Ой, простите. Я имел в виду совершенно другое» или «Забудьте то, что я только что говорил». Слово не воробей, и извинения не только ничего не изменят, но и оставят у публики негативное впечатление о вашем выступлении. Люди подумают: «Мало того что этот человек несерьезно относится к тому, что говорит, он еще и отнимает время бессмысленными извинениями».

Вообразите такую ситуацию. Вас спрашивают: «Какое ваше любимое животное?» Вы отвечаете: «Я люблю собак. Когда мне было семь, мама купила мне щенка, и я назвал его Чип». Но через секунду вы вспоминаете смешной случай, произошедший с котом приятеля, и решаете полностью изменить свой ответ.

Вы можете спросить: «Что же мне делать?» Главное – безоговорочно принять то, что вы сказали раньше, и идти дальше. Слова произнесены раз и навсегда. И это единственно верное решение для настоящего момента. Никогда не извиняйтесь и не просите забыть свои слова.

Впрочем, можно быстро перестроиться с «собак» на «кошек» и продолжить свою речь в новом ключе. Например: «До недавнего времени собаки были моими любимыми домашними животными, но месяц назад один из моих друзей, уезжая в отпуск на Гавайи, попросил меня пару недель присмотреть за его котенком». После этого я рассказал бы историю о питомце друга, добавив в заключение, что с тех пор отдаю предпочтение котам. В этом случае ответ прозвучит совершенно естественно, а добрые слова о собаках прекрасно впишутся в него.

Выступая без подготовки, вы можете несколько раз менять направленность речи. Нужно лишь следить за тем, чтобы новая мысль не противоречила старой – той, которую вы только что высказали. Скажите себе: «Да, я согласен со всем, что говорил раньше, а теперь можно продолжить в новом направлении». При помощи этого метода вы можете с легкостью переключаться с одной идеи на другую, и ваши слова всегда будут звучать естественно.

Правило первой мысли

Правило первой мысли гласит: «Отвечая на вопрос, берите за основу первое, что пришло вам в голову».

Если вы позволите себе размышлять, то неизбежно включится внутренний диалог. Вы подумаете: «Это не лучшая идея. И, как назло, ничего не приходит на ум. Что обо мне подумают? Время идет, а я до сих пор не знаю, что сказать». Внутренний диалог блокируется вашим подсознанием, активизируется медленное аналитическое мышление, и в конце концов это с почти стопроцентной гарантией выльется в плохой ответ.

Не надо думать, что четкий план ответа у вас должен быть готов еще до начала выступления. Вам нужна только отправная точка. Возьмите за основу первую мысль, а если позже в голову придет другая, более интересная, всегда можно на ходу менять направление.

Где взять время на размышление?

Первые 30 секунд

После того как вам задали вопрос, дайте себе 30 секунд на обдумывание ответа – тогда он будет звучать более взвешенно, а подсознание успеет обработать миллионы идей. Привычка делать небольшую паузу, прежде чем отвечать, многократно улучшит качество импровизированных выступлений.

Многие боятся говорить экспромтом. «Я сомневаюсь в том, что всего за 30 секунд успею придумать хороший ответ», – полагают они. Видите ли, выдать отличный ответ за полминуты – задача крайне непростая даже для импровизаторов мирового уровня. Прекрасно, если, только услышав вопрос, вы уже точно знаете, как будете на него отвечать. Но так случается далеко не всегда. Хотя на самом деле в вашем распоряжении не 30 секунд, а намного больше времени.

Помните, что в самом начале выступления не обязательно ясно представлять себе, что вы будете говорить. Все, что вам нужно, – это отправная точка, первая мысль. Поверьте, времени на обдумывание ответа у вас будет достаточно.

Говорите и думайте одновременно

Скорость мысли гораздо выше скорости речи. Пока вы говорите, мозг генерирует новые мысли, которые позволяют развить начальную идею или перейти к следующей.

Рассказывая другу о вкуснейшей еде на морском курорте, где вы недавно отдыхали, вы можете вспомнить забавный случай, произошедший с вами во время экскурсии к водопадам. Вы плавно переходите от того, чем вас кормили, к тому, как вы развлекались. Вашему другу такой переход покажется совершенно естественным; он даже не догадается, что мысль об экскурсии пришла вам в голову всего несколько секунд назад.

Тот же принцип применим и к речевым экспромтам. Вы излагаете идею, а в это время творческое полушарие продолжает с огромной скоростью размышлять; в зависимости от того, что придет вам в голову, вы либо разовьете первоначальную идею, либо переключитесь на другую.

Лучшее время для размышления – это время, когда вы говорите, потому что вы ограничиваете его сами. Попробуйте замедлить темп речи – и времени на обдумывание будет еще

больше.

Если вы чувствуете, что уже не знаете, о чем говорить, сделайте короткую паузу. За это время ваш мозг найдет нужные идеи, а публика не заметит ничего необычного.

Помните: ваш мозг во много раз быстрее языка. Пока вы говорите, мозг думает, что сказать дальше. Если чувствуете, что вам нужно больше времени на размышление, говорите медленнее или сделайте паузу.

Упражнения на развитие способности мыслить быстро

Упражнение 1. «Поток сознания»

Цель этого упражнения – развить способность говорить на любую тему и в любое время. Сидя в комнате, за рулем автомобиля или на прогулке в парке – говорите обо всем, что видите, чувствуете и думаете.

Сейчас, например, когда пишу эти строки, я ожидаю своего рейса в нью-йоркском аэропорту имени Кеннеди. Вот каким может быть поток сознания в этом случае: «Я сижу на металлической скамье в аэропорту Нью-Йорка и жду своего рейса. Напротив расположился мужчина, он разговаривает по телефону по-русски. Похоже, со своей женой. До моего рейса осталось около пяти часов. Думаю, еще час или два я буду писать книгу о том, как выступать без подготовки, а потом поищу место, где пообедать. Ну почему в этом аэропорту нет магазинов? Батарея моего ноутбука почти полностью разрядилась. А вообще я очень рад, что лечу в Европу. Всякий раз, когда я отправляюсь куда-нибудь, мне кажется, что самолет перенесет меня в совершенно новый мир, где меня ждут новые знакомства, новые приключения и новый жизненный опыт».

Конечно, все это нельзя назвать великолепной речью, тем не менее на ее составление у меня ушло буквально 0 секунд, потому что я просто записывал все, что приходило в голову. Цель упражнения – забыть о качестве речи и заполнить 2–3 минуты сплошным потоком сознания. Пожалуй, это самое важное упражнение во всей книге. Когда научитесь в течение 2–3 минут генерировать поток сознания, то сможете говорить экспромтом на любую тему.

Все, что вы узнаете дальше, поможет вам сделать свою речь точной, интересной и ценной для слушателя. Пока же главное – обрести уверенность в том, что каким бы ни был вопрос, вы всегда найдете слова для ответа. Если же вам трудно их подыскать, скажите то, что действительно думаете. Публике нравятся ораторы, которые не боятся показать свою уязвимость и говорят правду. Будьте искренни и говорите то, что думаете.

Предположим, вас спросили: «Если бы у вас была возможность осуществить одно из своих желаний, что бы это было и почему?»

Используя навыки, полученные благодаря упражнению

«Поток сознания», я начал бы свой ответ так: «Услышав ваш вопрос, я чуть было не ответил, что хочу мира во всем мире. Скажи я это, вы, ребята, несомненно, решили бы, что я молодец. Но мой внутренний голос вопит: “Я хочу миллиард долларов! А еще хочу стать мэром большого города, например Нью-Йорка”».

Когда мне было двадцать два, я посещал курсы по развитию лидерских навыков. Однажды нам дали задание собрать подписи по меньшей мере у пятидесяти незнакомцев на улице. Получив около двадцати подписей, я подошел к двум сидящим на скамейке двадцатилетним девушкам. «Я планирую стать мэром Киева, и мне нужно собрать 100 тысяч подписей, чтобы получить право на участие в выборах. Не могли бы вы поставить здесь свою подпись?» Ответ девушек буквально ошарашил меня. Я до сих пор помню их слова: «Ты что, шутишь? Ты никогда не станешь мэром».

Как видите, я не знал, что ответить на вопрос о желании, поэтому сказал первое, что пришло в голову. А несколько секунд спустя я вспомнил историю со сбором подписей и поведал ее вам.

Иногда нужные слова приходят на ум сами собой, и вам остается только предложить тему слушателям, высказать свое мнение и – излагать. Но бывает и так, что придумать хороший ответ никак не удается. В этом случае просто говорите то, что приходит в голову, и идея обязательно появится. Сосредоточьтесь на мыслях и идеях, всплывающих в памяти, и вы заметите, как, взаимодействуя друг с другом, они вступают в новые связи, давая пищу для выступления.

Даже если в излагаемых вами идеях нет ничего экстраординарного, аудитория с бóльшим интересом выслушает их, чем ваши извинения.

Упражнение 2. Рассуждайте о предмете в течение 5 минут

Цель этого упражнения – развить навык ассоциативной речи. Выберите любой объект – например предмет, который находится сейчас у вас перед глазами. Расскажите о его истории, функциях, методах применения, сообщите, как относитесь к нему. Потренировавшись, вы обнаружите, что способны говорить о чем угодно в течение нескольких минут. Это умение вам очень пригодится во время выступления без подготовки.

Выберите вопрос, на который будете отвечать

Каждый день нам приходится отвечать на множество вопросов. «Андрей, что ты будешь на завтрак – чай или кофе?» – «Я буду пить чай». Или: «Андрей, скажи, пожалуйста, который час?» – «Уже половина восьмого». Мы так привыкли давать прямые ответы, что на вопрос из зала склонны давать прямой ответ как единственно возможный.

Никто не вправе заставить вас отвечать. Только вы решаете, как отвечать и отвечать ли вообще. Вариантов может быть много, например: ответить прямо или только на часть вопроса, произнести речь, не имеющую никакого отношения к вопросу, бросить короткое «без комментариев» или взять отсрочку на неопределенное время.

Успешные импровизаторы умеют пользоваться всеми этими возможностями. Отвечая на вопрос прямо, они поступают так по собственному решению, а не потому, что это единственно правильный выход. Если хотите научиться выступать лучше, нужно признать, что вас никто не ограничивает в том, что говорить. Вы не обязаны быть ни умным, ни правдивым, ни реалистичным; ваш ответ даже может не иметь прямого отношения к вопросу. Здесь действует лишь одно правило: вы должны принять осознанное решение относительно того, на какой вопрос будете отвечать.

Давайте представим, что вас спросили: «Если бы вы голосовали за самого выдающегося человека XX столетия, кого бы вы выбрали и почему?» Итак, что пришло вам в голову прежде всего? Большинство людей сразу подумают об известной личности и попытаются найти убедительное обоснование ее исключительности.

Важно понять, что вы можете сказать что угодно, и именно вам решать, какой дать ответ. Возможные варианты я привожу ниже.

Ответьте на вопрос так, как вы его понимаете

Очень часто вопрос бывает сформулирован нечетко. Например, в вопросе «Если бы вы голосовали за самую выдающуюся личность XX столетия, кого бы вы выбрали и почему?» не вполне понятно, что подразумевается под выдающейся личностью. Один сочтет таковой известного изобретателя, другой – талантливого артиста. Предложив аудитории собственное видение понятия «выдающийся», вы можете дать ответ, исходя непосредственно из него.

Приведу пример: «С моей точки зрения, самой выдающейся личностью XX века можно считать человека, оказавшего наибольшее влияние на мою жизнь, – человека, без которого я не был бы самим собой. Этот человек – моя бабушка…» Сначала вы объясняете слушателям, что лично для вас означает понятие «выдающаяся личность», а затем рассказываете о бабушке.

Когда вопрос вам не вполне ясен, можно надолго задуматься над тем, что на самом деле имел в виду собеседник. Между тем это не так уж важно. Просто изложите свою точку зрения и ответьте на вопрос так, как считаете нужным.

Выберите слово из контекста

«Если бы вы голосовали за самого выдающегося человека XX столетия, кого бы вы выбрали и почему?» Выберите в предложении любое слово и постройте на нем свой ответ.

Например, вы взяли слово «голосовать», значит, ответ может звучать так: «Желая выбрать самую выдающуюся личность XX столетия или человека, достойного стать президентом, мы голосуем. Но можно ли считать народное голосование лучшим способом сделать выбор?» И продолжайте разговор о голосовании и альтернативных способах принятия решений. Подобным образом можно взять за основу любое слово из вопроса и построить на нем свой ответ.

Отвечайте на те вопросы, на которые хотите ответить

Правильно сменив направленность ответа, вы сможете достойно отреагировать на любой вопрос без исключения. Например: «Андрей, если бы ты голосовал за самого выдающегося человека XX столетия, кого бы ты выбрал и почему?» Задать другое направление ответу я мог бы следующим образом: «Сегодня важно не то, кто был самой выдающейся личностью XX века, а то, способна ли нынешняя система образования помочь нашим детям сделать XXI век еще ярче, чем предыдущий?» Или: «Ваш вопрос напомнил мне об одном разговоре с отцом. Когда мне было семь, мы обсуждали с ним, кем я хочу стать, когда вырасту».

Правильно сменив направленность, вы можете с помощью буквально двух-трех предложений перейти к той теме, о которой действительно хотите говорить. Используя эту технику, вы дадите ответ на любой вопрос. Кстати, к этому методу постоянно прибегают политики во время интервью и телевизионных выступлений.

Отвечайте на часть вопроса

Представьте себе, что вас спросили: «Согласны ли вы с таким высказыванием Макса Де Пре[1]: “Первая обязанность лидера – определять реальное положение дел. Последняя – говорить «спасибо». Значит, лидер – это слуга?”»

Для ответа можете опираться на любую часть вопроса. Можно ответить на тот посыл, где говорится: «Согласны ли вы с тем, что лидер, по сути, слуга?» Или поразмыслить на тему «Основная обязанность лидера – определять реальное положение дел». Не всегда обязательно отвечать на весь вопрос целиком. Вполне достаточно выбрать только одну из заключенных в нем мыслей.

Как видите, прямой ответ на вопрос – лишь один из возможных вариантов. Вы не ограничены одним-единственным выбором и можете творчески подойти к выступлению-импровизации. Помните: ваша главная задача – осознанно выбрать вопрос и дать слушателям хороший ответ. Если вы чувствуете, что незначительная коррекция вопроса сделает ответ более интересным, исчерпывающим и полным – измените его.

Переходы

Выступая без подготовки, вы сначала говорите о том, что первым пришло вам в голову, затем переходите ко второй идее, после этого – к третьей, а при необходимости – еще дальше. Чтобы речь звучала красиво и непринужденно, используйте специальные предложения-переходы, которые помогут вам плавно переходить от одной идеи к другой. Освоив эту методику, вы сможете не только естественно и непринужденно менять тему разговора, но и часами говорить без подготовки.

Чтобы усовершенствовать навыки речевой импровизации и научиться с легкостью переводить беседу в другое русло, нужна практика. Приведенные ниже упражнения помогут вам освоить методику плавных переходов в импровизированных выступлениях.

Упражняйтесь в переходах

Над любым упражнением из этой книги можно работать в паре или самостоятельно. Они максимально приближены к реальной ситуации неподготовленного выступления. Сосредоточивайтесь на одном элементе за один раз. Чем больше вы будете тренироваться, тем проще вам станет выступать и тем больше удовольствия принесет пребывание на сцене.

Упражнение 1. «Лингвистическая пирамида»

Цель упражнения – развить умение быстро находить аналогии и делать обобщения.

Выберите любой объект, находящийся в поле вашего зрения, например чашку. Этот объект можно отнести к общему или единичному понятию? Для чашки общим понятием будет посуда. Кроме того, к посуде можно отнести тарелки, стаканы и чашки.

Давайте охарактеризуем чашку, то есть уточним, какая она. Чашка может быть кофейной, чайной, алюминиевой или фарфоровой.

Теперь выберите несколько разных предметов и поиграйте в обобщение и конкретизацию. Потратьте на это пять минут – этого будет достаточно, чтобы попрактиковаться и при этом не заскучать.

Хотите знать, чем полезна лингвистическая пирамида для выступлений экспромтом? Представьте себе, что в следующий раз вам придется рассказывать о чашке. Что вы можете сказать о ней? Например: «Чашки изготавливают из разных материалов: стекла, фарфора и даже алюминия. Лично я предпочитаю алюминиевые чашки: они напоминают мне о поездке в Китай, потому что эта страна является мировым лидером по производству продукции из алюминия». Или: «Чашка – это вид посуды, из которой очень удобно пить чай или кофе. В детстве я мечтал о том, чтобы вся посуда была сделана из бумаги, потому что мыть ее после еды было моей обязанностью, а делать это мне совсем не хотелось».

В первом примере мы осуществили переход от чашки к Китаю с помощью конкретизации. Во втором – от чашки к выполнению обязанностей посредством обобщения. «Лингвистическая пирамида» – отличное упражнение, которое поможет вам научиться переходить в любом разговоре к той теме или идее, о которой вам хочется поговорить.

Упражнение 2. «Что общего между ослом и столом?»

Цель этого упражнения – научиться находить параллели между абсолютно разными предметами. Назовите два предмета – одушевленный и неодушевленный, например «осел» и «стол». А затем попробуйте объяснить, что между ними общего.

«У осла, так же как и у стола, четыре ноги. И на том и на другом можно сидеть. Одинаково сложно сдвинуть с места упрямого осла и тяжелый стол. Ни осел, ни стол не говорят по-английски. Фермер может купить себе и осла, и стол».

Придумайте несколько подобных пар слов и найдите, что между ними общего. Выполняйте это упражнение в течение пяти минут.

Упражнение 3. «Ассоциации»

Выберите любое слово, обозначающее предмет, и расскажите о том, с чем оно ассоциируется в вашем сознании. Если бы это упражнение предложили выполнить мне, я привел бы примеры таких ассоциаций: деньги – банкир, кофе – мама, отпуск – пляж. Отвечайте не раздумывая. Первое, что придет вам в голову, и будет наилучшей ассоциацией.

Давайте посмотрим, как это упражнение пригодится вам в речевой импровизации. «При мысли о кофе я всегда вспоминаю маму, потому что она варит самый вкусный кофе, который я когда-либо пробовал». При помощи такого перехода вы сможете перевести разговор с кофе на мать или матерей в целом.

Приведу еще один пример: «Слово “мир” ассоциируется у меня с конкурсами красоты, потому что участницы нередко говорят, что самая заветная их мечта – мир во всем мире. Думаю, они говорят так потому, что это нравится судьям и дает им больше шансов на победу. А если бы все мы всегда говорили только правду? Стал бы наш мир лучше?»

Вот так я перешел от темы мира к вопросу «Стал бы наш мир лучше, если бы мы говорили только правду?» Теперь вашу речь можно продолжить рассуждением на эту тему – и это будет звучать естественно, потому что переход был совершен абсолютно непринужденно.

Структура речевого экспромта

Многие ораторы, выступая с подготовленной речью, следуют составленному заранее плану – и обходятся без него, отвечая на вопросы из зала. Если у выступления нет хоть сколько-нибудь четкой структуры, слушатели потеряют нить повествования. А, потеряв ее, заскучают и перестанут слушать.

У любой хорошей речи есть определенная структура: вступление, основная часть и заключение. В ее рамках возможна некоторая импровизация, но базовые компоненты должны оставаться неизменными. Между тем ваша речь – это импровизация, поэтому откройте себе простор для творчества, не выходя при этом за рамки структуры.

Вступление

Основная задача вступления – привлечь внимание слушателей и задать тон будущего повествования. Существует множество способов начать выступление без подготовки; ниже описываются три наиболее удачных вида вступления.

Начните с утверждения

Выступление можно начать с заявления о своей позиции или привлекающего внимание утверждения. Например: «Когда мне было девять, я мечтал стать танцором. В девятнадцать я стал инженером сетевых технологий. Теперь, когда мне исполнится двадцать шесть, я все-таки стану танцором». Необычное заявление привлекает внимание аудитории и дает общее представление о будущем выступлении.

Начните с обращения к коллективному опыту

Начало вашей речи прозвучит весьма убедительно, если вы напомните слушателям какой-нибудь общеизвестный факт. Повторите слова предыдущего оратора, расскажите о недавнем событии или человеке, которого знают все присутствующие.

Такие воспоминания привносят в выступление личностный оттенок и всегда находят отклик у публики. У людей складывается впечатление, что вы говорите именно для них. Всякий раз, обращаясь к коллективному опыту, вы будете чувствовать реакцию аудитории. Этот метод настолько эффективен, что на него практически всегда с готовностью откликаются слушатели.

Начните с истории из жизни

Люди любят истории из реальной жизни – будь то в кино, реалити-шоу или выступлениях на сцене. Слушая их, мы будто видим все глазами участников. Начав с такой истории, вы мгновенно привлекаете внимание аудитории и не только знакомите ее с темой выступления, но заставляете сопереживать героям.

Приведу пример такого начала: «Два года назад мне позвонил друг по колледжу и сказал…» или «Прошлым летом, когда я был в Лондоне, меня пригласили на новогоднюю (!) вечеринку[2]. Тот

вечер навсегда изменил мое отношение к аргентинскому танго».

Меня часто спрашивают: «Андрей, есть ли отличие между вступлением и заключением в подготовленной речи и в выступлении экспромтом?» Да, есть. Как правило, импровизация длится от 1 до 3 минут, следовательно, ее составные части гораздо короче, чем у подготовленного заранее выступления. Нередко вступление и заключение сводятся всего к одному предложению. Поскольку вы размышляете над речью прямо в процессе говорения и в основной части можете переходить от одной темы к другой, вступительная часть может иметь мало общего с высказыванием в целом. Однако заключение обязательно должно быть уместным, четким и понятным.

Основная часть

Основную часть речевого экспромта лучше посвятить описанию только одной идеи. Экспромты, как правило, очень коротки, из-за чего в них невозможно убедительно донести до слушателей несколько идей одновременно. Нельзя также хорошо выступить, раскрывая несколько тем сразу. Если вы все же хотите их затронуть, сделайте это в ответах на другие вопросы. Чем подробнее будет ответ, тем убедительнее выступление.

Чтобы красиво ответить на вопрос, импровизаторы пользуются множеством стратегий. Но только три из них – на основе которых строят свои выступления лучшие ораторы мира, – можно считать самыми успешными. Возьмите их на вооружение и будете просто «обречены» на хорошие экспромты.

Заключение

Пожалуй, заключение можно назвать самой важной частью высказывания, потому что слова, произнесенные в конце, запоминаются лучше всего. Если ваше выступление было удачным, то именно его заключительные слова слушатели станут пересказывать друзьям.

Завершите речь утверждением, и публика запомнит его основную идею. Окончите призывом к действию, и, возможно, слушатели поступят так, как вы посоветовали. Заключительное высказывание может быть разным, но только два его типа превращают обычный экспромт в блестящее выступление.

Заключение подводит итог всему, что вы говорили, и еще раз декларирует основную идею. Цель речевого экспромта – не заполнить паузу или потянуть время, а сообщить слушателям нечто важное и интересное и поделиться уникальным видением вопроса. Не нужно прятаться за умными, но пустыми словами. Если вы хотите сделать выступление успешным, в нем должна содержаться ясная идея.

Для того чтобы идея была понятна слушателям, она должна выражаться не более чем пятнадцатью словами. Кроме того, основную мысль следует сформулировать так, чтобы аудитория запомнила ее даже в том случае, если забудет все остальные ваши слова. Если вам не удается уложиться в пятнадцать слов, значит, идея не вполне понятна вам самому. А если она непонятна вам, ее не оценят и слушатели.

И еще один совет: найдите изящный способ связать заключение со вступлением. Если это вам удастся, выступление будет четким и последовательным.

Три волшебные модели экспромта

Если бы вы были военачальником, ведущим войска в бой, вам понадобилась бы хорошая стратегия. Во время настоящего боя случаются всякие неожиданности, и многие решения приходится принимать «экспромтом». Но даже при принятии неправильного решения шанс на победу все равно остается, а вот отсутствие стратегии недопустимо – без нее победа практически невозможна даже в том случае, когда ваши силы значительно превосходят силы противника. То же самое можно сказать о речевом экспромте. Для высококлассного ответа требуется тщательно продуманная стратегия высказывания.

Проанализировав тысячи отличных импровизированных выступлений, я пришел к выводу, что все они строятся на основе одной из трех моделей. Эти три стратегии, вошедшие в систему «Магия речевой импровизации», в ста случаях из сотни доказали свою эффективность. Хотя они различны и применяются в разных ситуациях, без них не обойтись ни одному импровизатору.

Расскажите историю

Помните ли вы сказку о Красной Шапочке, которую рассказывала вам в детстве мама? А презентацию в PowerPoint, на которой вы присутствовали несколько лет назад?

Секрет избирательности запоминания (уверен, что сказку, в отличие от презентации, помнят все) заключается в принципах работы человеческой памяти. Человек склонен запоминать то, с чем ему пришлось столкнуться самому, или то, о чем ему уже доводилось слышать. Слушая историю, мы можем живо представить себе, например, пляж, на котором разворачиваются описываемые события, услышать разговор персонажей и проникнуться их чувствами. Истории легче запоминаются, потому что взывают к эмоциям и активизируют визуальные, слуховые и кинестетические ощущения.

Если вы констатируете факт или декларируете идею, предварительно связав их с какой-нибудь историей, весьма вероятно, что они надолго запомнятся слушателям. И напротив, какими бы разумными и интересными ни были ваши идеи, если они не подкреплены историей или наглядным примером, аудитория забудет их, как только вы сойдете со сцены. Даже если история не слишком интересна, не очень красиво рассказана или даже чуть затянута, она способна заставить слушателей надолго запомнить выраженную в ней идею. Наш мозг фиксирует только ту информацию, которая подкреплена историями, наглядными примерами или личным опытом.

Три года назад я услышал одну историю, которую во время вебинара поведала мне одна женщина. Во время войны она работала медсестрой в госпитале, и враги постоянно бомбили ее родной город. Мою собеседницу нельзя было назвать хорошей рассказчицей. В ее истории не было ни явного конфликта, ни четкого вывода, но даже несколько лет спустя я до мельчайших подробностей помню все, что она говорила.

Неопытный рассказчик, берущий за основу выступления интересную историю, заведомо выигрывает у опытного оратора, не потрудившегося подобрать наглядный пример для своего спича. Истории обладают невероятной силой воздействия. Если вы запомните только одну идею из этой книги, пусть это будет: «Расскажите историю, которая наглядно проиллюстрирует основную мысль вашего выступления».

В импровизированном высказывании, так же как и в подготовленной речи, самый эффективный прием – рассказать историю, которая четко проиллюстрирует заявленную идею.

Истории и примеры из жизни помогают исключить фактор неожиданности: вы хорошо знаете, о чем говорите, поскольку, вероятно, уже рассказывали это раньше и, выступая перед слушателями, точно знаете, каким будет следующее предложение. А раз вы не заняты его обдумыванием, можно поразмышлять над хорошей концовкой.

Переход к истории из собственной жизни

Иногда, чтобы ответить на вопрос, можно привести пример из собственной жизни. «Расскажите мне, пожалуйста, как прошел ваш первый день в школе». На этот вопрос очень легко дать ответ, если вспомнить, что вы делали и чувствовали в свой первый школьный день.

Между тем довольно часто приходится придумывать непринужденный переход от заданного вопроса к одной из историй, которые можно было бы рассказать.

Когда мы с женой жили в городке Санта-Клара в Калифорнии, я был членом клуба Toastmasters[3] и часто посещал встречи его участников в качестве гостя. Toastmasters дает людям возможность практиковаться в публичных выступлениях.

Во время одной из таких встреч я сказал жене: «Лена, спорим, что с помощью одной-единственной истории я смогу ответить на любой вопрос». В ту неделю я ответил на семь разных вопросов одной историей, используя разные переходы.

Если у вас в запасе есть некоторое количество историй, можете вплетать их практически в любой вопрос, используя для связки фразу: «Это напомнило мне о…» или «Сегодня нельзя забывать о том, что…». Очень часто к этому приему прибегают политики. Им задают самые разные вопросы, и с помощью подобных фраз они ловко переходят к той теме, на которую хотят поговорить.

История может быть вымышленной

Вы можете придумать историю, чтобы наилучшим образом проиллюстрировать свою идею. Фантазируйте в свое удовольствие. Начните так: «Представьте себе, что…» или «А что, если бы…» и – сочиняйте. Я слышал множество отличных импровизаций, основанных на этом приеме. Попробуйте. Это необычайно действенный способ создания интересного выступления. Слушателям он определенно нравится.

В этом случае речь можно начать с фразы: «Я никогда не рыбачил, но давайте представим, что…» Пусть ваша публика знает, что вы отпустили воображение на волю и собираетесь рассказать ей небылицу. Говорить правду и ничего кроме правды при этом совсем не обязательно.

Впрочем, рассказывать историю, отвечая на вопрос руководителя на совещании, вероятно, не слишком уместно. Иногда хочется обойтись более простым приемом. Для этих случаев в системе «Магия речевого экспромта» предусмотрены две другие стратегии, которые, несомненно, принесут вам пользу.

ИППИ

ИППИ (идея, пояснение, пример, идея) – очень простой, но эффективный и легко применимый на практике метод. Вы можете прибегнуть к нему в случае, если для ответа на вопрос вам не удается подобрать интересную историю. Используйте его и тогда, когда хотите, чтобы провозглашенная вами точка зрения осталась в памяти слушателей.

Идея: в начале высказывания огласите идею.

Пояснение: в основной части выступления приведите аргументы в ее пользу.

Пример: приведите пример, иллюстрирующий то, что вы сказали. Используйте слова «например» и «представьте себе». История из личного опыта сделает ваше вступление более личным и запоминающимся.

Идея: еще раз повторите идею. Свяжите заключение с началом речи.

Как видите, первая и последняя буквы И выступают в роли вступления и заключения. Две П посредине составляют основную часть высказывания. Ваш пример сделает идею запоминающейся, потому что он, как и история, включает эмоции и воображение аудитории. Благодаря эффективности и простоте применения этот подход очень популярен среди ораторов.

Позиция, действие, преимущество

Главные сферы применения метода «Позиция, действие, преимущество» – доклад перед советом директоров или презентация для CEO[4], у которого есть не больше пяти минут, чтобы выслушать вас. Этот метод я называю корпоративным, потому что он больше всего подходит для использования в бизнес-среде, где история не всегда уместна, а решения нужно принимать быстро. Ваше выступление вряд ли запомнят на долгие годы, зато с его помощью аудитория примет решение на основе важной информации.

К примеру, вас могут спросить: «Вкладывать ли нам деньги в покупку этой компании?», «Каковы преимущества вашего продукта?» или «Что лучше – свернуть этот проект или продолжить работу над ним?»

Позиция: сформулируйте свою позицию по заданному вопросу.

Действие: расскажите, какие действия необходимо предпринять, чтобы реализовать ваше предложение.

Преимущество: опишите преимущества своего предложения.

Если вы отвечаете на вопрос, используя метод «Позиция, действие, преимущество», слушатели получают необходимую для принятия решения информацию.

Как рассказать историю

Рассказанная оратором история активизирует зрительные, слуховые и кинестетические ощущения слушателей. На следующий день после вашего выступления они не будут помнить ни слова из того, что вы сказали; в их памяти останется только то, что они видели, слышали и представляли в своем воображении, пока вы говорили.

Если вы хотите, чтобы публика хорошо запомнила идею, которую вы пытаетесь до нее донести, облеките ее в некую историю или наглядный пример. «Андрей, – можете возразить вы, – но как рассказать такую историю, которая запомнилась бы и была интересна слушателям?» Своим родственникам и друзьям вы, наверное, уже не раз рассказывали, например, об отпуске или работе. Между тем, для того чтобы иметь успех в импровизированном выступлении, вы должны усвоить три основополагающих принципа повествования.

Дьявол – в мелочах

Истории имеют большую силу воздействия, потому что вызывают эмоции. Включайте в повествование как можно больше деталей, чтобы вызвать настоящие переживания.

Представьте себе, что стоящий на сцене человек говорит: «Хотя я и проиграл свой первый бой в соревнованиях по карате, все равно вспоминаю о нем с удовольствием». Вам интересно было бы это услышать? Хорошо ли запоминается подобная информация? Смогли бы вы нарисовать такую картину в своем воображении?

Вспомните, как в начале книги я описал свой первый бой.

«Бой длился полторы минуты. Я нападал и защищался, но чаще пропускал удары. Прошло всего 45 секунд боя, а я чувствовал себя совершенно измотанным, не способным не то что ударить, но даже руки поднять. “Андрей! Андрей! – скандировали зрители. – Надери ему задницу! Давай же!” Когда вы слышите, как зрители выкрикивают ваше имя, вы должны чувствовать прилив сил и стремление к победе. Но у меня все было наоборот. Почему? Потому что моего соперника тоже звали Андреем! У него был зеленый пояс и семилетний опыт занятий карате. Тот бой я проиграл. Но это было так здорово! Мало что может сравниться с этим чувством».

Второе описание, в отличие от первого, дает более полное представление о бое, потому что оно насыщено подробностями. Вы узнали, как долго мой соперник занимался карате, кого поддерживали болельщики, сколько длился поединок и что я чувствовал во время него. Именно подробности делают историю запоминающейся. Слушатель может забыть слова, но будет помнить картинку, нарисованную его воображением.

Детали – важнейшая составляющая любой истории. Наполняйте свое повествование подробностями. Следуя этому правилу, вы станете по-настоящему хорошим импровизатором. Люди любят слушать истории. Люди любят подробности. И люди любят рассказчиков, которые знают это.

Диалог

Если в вашем выступлении нет диалога, значит, вы передаете сводку новостей, пересказываете статью или повествование – но только не рассказываете историю. Диалог – важный компонент любой истории: он возвращает в настоящее события прошлого.

Например: «Вернувшись домой, я зашел в кухню, вытащил из портфеля тетради и стал решать задачу. Но кону стояла моя репутация в школе. В час ночи мама сказала:

– Андрей, уже поздно. Иди спать. Кстати, как там та задача по математике?

– Мама, теперь я понимаю, почему никто не смог с ней справиться. Она ужасно сложная. Я пробовал ее решать разными способами и теперь вообще не знаю, как к ней подступиться».

Эта история произошла много лет назад, но диалог будто возвращает ее из прошлого, и у слушателей есть возможность увидеть все своими глазами.

Лучшие импровизаторы всегда включают в свою речь диалоги, потому что знают: диалог – это волшебный инструмент, благодаря которому речь становится живой, выразительной и запоминающейся.

Каждая история – сочетание повествования с диалогами, и задача рассказчика – определить верное соотношение между ними. Многие пренебрегают диалогом, сосредотачиваясь главным образом на повествовании. Однако, если вы хотите, чтобы экспромт был интересным и надолго запомнился слушателям, пусть в нем будет больше диалога. Так вы превратите обычную речь в превосходное выступление.

Конфликт

Конфликт в повествовании – это препятствие, которое стоит между персонажем и его целью. Конфликт вводит в рассказ интригу и заставляет слушателя задуматься. Ему интересно слушать вашу историю, потому что хочется узнать, разрешится ли конфликт.

Структура хорошей истории такова: общее описание конфликта, обострение и разрешение. Поскольку речевая импровизация гораздо короче подготовленного выступления, первую часть, описание конфликта, необходимо давать практически сразу, в первых же предложениях. Например, «Когда мне было лет двенадцать, я очень боялся, что на улице меня побьют хулиганы. Мне было страшно даже в школу ходить. И тогда, в надежде избавить от этого страха, родители отвели меня в школу карате».

Конфликт может заключаться в борьбе с другим человеком, обстоятельствами и даже с самим собой. В примере, приведенном выше, речь идет о борьбе с собственными страхами.

Даже если в ваше повествование включено много подробностей и уместный диалог, это не означает, что вы застрахованы от неудачного выступления. Публика все равно заскучает, если в рассказе не будет интриги. Хорошая история должна начинаться с конфликта и заканчиваться его разрешением – чтобы убедиться в этом, достаточно вспомнить любой голливудский фильм.

Чтобы превратить свою историю в настоящий блокбастер, заявите о конфликте в самом начале. Доведите его до высшей точки кипения – пусть у слушателей появится желание узнать, чем все закончится, – а затем опишите развязку и финал.

Ваша цель – постараться учесть в выступлении три главных правила отличной истории. Помните о них, поднимаясь на сцену, и в глазах аудитории вы увидите интерес к вашей речи. Слушатели подумают: «Здорово! Он умеет рассказывать такие интересные истории, а ведь в его распоряжении было всего 30 секунд на размышление! Это настоящее волшебство». А вы будете знать, что волшебство состоит из трех слов: подробности, диалог и конфликт.

Упражнения для подготовки к рассказыванию историй

Чтобы стать опытным рассказчиком, нужно освоить умение рассказывать истории. Выступая экспромтом, думать приходится по-настоящему быстро, сочиняя сюжет истории прямо на ходу. Мастерство рассказчика, как и любое другое мастерство, приобретается практикой. Прекрасные обучающие игры «История с продолжением», «Слова из кармана» и «Придумай окончание истории» помогут вам отточить этот навык и прекрасно провести время с друзьями или коллегами.

Упражнение 1. «История с продолжением»

Цель игры – развить способность говорить на любую тему. Ведущий организует игровой процесс: выбирает кого-то из участников, и тот начинает рассказывать историю. Затем останавливает рассказчика и указывает на другого игрока, который должен продолжить историю так, как пожелает.

Следующий участник продолжает рассказ с того самого слова, на котором остановился предыдущий. В течение игры каждый участник несколько раз подхватывает эстафету, чтобы продолжить повествование. Обычно решение завершить игру принимает ведущий, предлагая одному из игроков придумать концовку.

Упражнение 2. «Слова из кармана»

Для этого упражнения участники берут небольшие карточки и пишут на них существительные, в том числе имена собственные. Чем более странные подберутся слова, тем интереснее будет игра.

Придумав слова, сложите карточки в сумку или коробку и начинайте рассказывать историю. После того как будет очерчено начало сюжетной линии, ведущий вытаскивает из сумки карточку и называет написанное на ней слово, которое рассказчик «вплетает» в повествование. Например: «Вчера, в годовщину нашей свадьбы, мы с женой отправились в ресторан. Мне хотелось, чтобы этот вечер стал для нас особенным».

В этот момент ведущий достает из сумки слово «пингвин», и игрок продолжает рассказ: «Ресторан назывался “Антарктика”, и в меню было блюдо, приготовленное из мяса пингвина. Его

я и заказал для нас с женой. Я спросил: “Дорогая, ты помнишь, как мы встретились десять лет назад?”»

Ведущий достает еще одну карточку, и игра продолжается до тех пор, пока история не дойдет до логического конца.

Игра «Слова из кармана» развивает навыки мышления и способность придумывать историю на ходу, прямо в ходе повествования. Как видите, это упражнение точно моделирует ситуацию импровизированного высказывания. Вы рассказываете историю без предварительной подготовки, и каждые несколько секунд вам приходится решать, какие события произойдут дальше.

Упражнение 3. «Придумай окончание истории»

Это упражнение призвано развивать способность сочинять истории на любую предложенную тему. Участник должен рассказать историю, начало которой задал ведущий, например:

«Я получил анонимное письмо, в котором говорится: “Я знаю, где ты…”»

«Тропа, приведшая меня в густой лес, оборвалась. К дереву была прибита табличка с надписью: “Дальше идите на свой страх и риск…”»

«По дороге в магазин я нашел конверт с 10 тысячами долларов и решил…»

«Я спокойно ехал на велосипеде по проселочной дороге, как вдруг откуда ни возьмись на меня выскочил…»

«Неожиданно в стекло автомобиля кто-то постучал. Я поднял глаза и увидел…»

«Дождь и не думал прекращаться, но мне нужно было…»

«Они звонили уже второй раз. На этот раз я ответил…»

В эту игру можно играть вдвоем или большой компанией. Придумайте интересные завязки и фантазируйте вволю! Чем больше вы нафантазируете, тем лучше будут ваши импровизации в будущем.

Заявите о своей позиции

Заявите о своей позиции. У вас должна быть собственная точка зрения на проблему. Представьте, что сидите в зале и слушаете, как политик отвечает на вопрос: «Скажите, пожалуйста, когда мы выйдем из экономического кризиса?»

Политик дает такой ответ: «Не знаю. Однозначно сказать нельзя. Если правительство будет действовать правильно, то из кризиса мы выйдем относительно быстро. Между тем, если нация не объединится и правительство не примет мер для стабилизации экономики, кризис может затянуться».

Этот ответ не представляет никакой ценности: его не запомнят слушатели и не процитирует пресса. А вот если бы политик ответил так: «Думаю, что через три года мы сможем достичь того уровня экономики, которого достигли в 2008 году»? Даже если это всего лишь мнение, не подтвержденное никакими фактами и цифрами, оно интересно, и его будут цитировать в новостях и запомнят надолго.

Одна из самых распространенных ошибок рассказчиков – это стремление во что бы то ни стало сказать хоть что-нибудь, лишь бы избежать паузы. В итоге аудитория слышит бессистемный поток предложений, в котором нельзя вычленить определенную точку зрения. Не бойтесь заявлять о своей позиции и никогда не говорите «я не знаю».

Способы презентации экспромта

Многие ораторы, услышав вопрос, думают: «Самое главное сейчас – решить, что сказать». Между тем *как* в данном случае гораздо важнее, чем *что*.

Будьте искренни

Если бы вы спросили меня, какой способ презентации речевого экспромта я считаю самым удачным, я бы ответил: «Вне всяких сомнений, главное – чтобы ваша речь была искренней!» Многие стремятся завоевать любовь слушателей, поэтому играют на сцене какую-то роль. Они хотят показать, что обладают знаниями гарвардского профессора, красноречием Тони Роббинса[5] и харизмой Стива Джобса.

Но благодаря невербальным сигналам аудитория видит намного больше, чем вы можете себе представить. Как только слушатели поймут, что вы фальшивите, они перестанут вам доверять и прекратят слушать.

Аудитории не нужен второй Тони Роббинс, Стив Джобс или Мартин Лютер Кинг. Им нужны вы. Люди готовы простить все что угодно – но только не фальшь. Если вы честны с ними, ваши слова воспримут благосклонно, даже если вы наделаете ошибок.

Иногда ученики спрашивают меня: «Андрей, я хочу быть самим собой на сцене, но не знаю, как. Может быть, какая-нибудь методика поможет мне?»

Невозможно быть искренним на сцене, если не считать слушателей своими друзьями, не стремиться сообщить им нечто важное и не получать удовольствия от выступления. Одно волшебное заклинание сделает вашу импровизированную речь искренней и впечатляющей. Оно всегда помогало лично мне, моим ученикам, гуру импровизации и всем, кто им пользовался. Однако, чтобы оно подействовало, нужно по-настоящему в него верить. Перед выходом на сцену произнесите такие слова: *«Я буду выступать с удовольствием и получу радость от каждой секунды, проведенной на сцене. Люди, сидящие сейчас в зале, – самые благодарные слушатели в моей жизни. Они важны для меня так же, как семья и лучшие друзья. Единственная причина, по которой я выхожу сейчас на сцену, – желание сказать им нечто важное и изменить их жизнь к лучшему».*

Говорите увлеченно

Много лет назад я посещал курсы актерского мастерства, которые вел известный театральный режиссер. В нашей группе была 21-летняя девушка по имени Джулия. Однажды преподаватель сказал: «Теперь пришло время выступить с трехминутной речью, которую вы готовили в выходные. Джулия, ты будешь первой». Выйдя на сцену, Джулия улыбнулась и произнесла: «Мое выступление называется “Модные тенденции этой весны”. В нынешнем сезоне актуальны платья в горошек. Мне нравятся яркие цвета…»

Слушая ее, я думал: «Поразительно! Джулия не воспользовалась ни одной рекомендацией, которые дал нам режиссер. В ее речи нет структуры, рассказчица постоянно сбивается, тема не представляет для меня никакого интереса, но выступление достойно оваций! Я мог бы слушать его часами!»

Когда я задал себе вопрос: «Что же особенного было в ее выступлении?» – я понял: Джулия говорила с необычайной энергией и увлеченностью, и это, несомненно, передалось аудитории. Пожалуй, это был один из самых важных уроков публичных выступлений, которые я усвоил в своей жизни.

Если вам самому интересно то, о чем вы говорите, ваша увлеченность передастся слушателям, и они очень скоро будут заинтересованы так же, как вы. Слушатели подумают: «Если рассказчик так воодушевлен, должно быть, это действительно захватывающая тема. Надо выслушать его внимательно». И наоборот, если аудитория видит ваше безразличие, она заскучает и станет безучастной.

Воодушевление – одна из основ успешной речевой импровизации. О чем бы вы ни говорили, делайте это энергично и увлеченно. Как только энергия вашей увлеченности распространится по залу, случится чудо, и вы почувствуете себя настоящим волшебником.

Жесты

Наблюдая за начинающим оратором, вы заметите, что он часто смотрит в потолок и делает нервные движения. Почему? В этот момент его мозг занят подбором нужных слов, поэтому рассказчик абсолютно забывает о правильной жестикуляции и зрительном контакте.

Когда вы стоите на сцене, вам кажется, будто главная ваша задача и залог успеха – правильно подобрать слова, потому что аудитория будет судить о вас по тому, что вы скажете. Однако это не совсем так. Слушатели судят о вас еще и по тому, как вы ведете себя на сцене. Если вы нервно сжимаете пальцы, переминаетесь с ноги на ногу или выискиваете что-то на потолке, это не только раздражает аудиторию, но и заставляет ее усомниться в искренности ваших слов.

Как правило, от импровизированных выступлений ждут не столь многого, сколь от подготовленных, но все же полезно знать несколько основных правил. Во-первых, ваши жесты должны быть широкими и открытыми – и в импровизированной, и в подготовленной речи. Во-вторых, нужно смотреть в глаза одному из слушателей и, конечно, избегать неконтролируемых жестов.

Вы можете подумать: «Как можно контролировать столько вещей сразу? Я должен думать, что сказать, следить за взглядом, движениями и жестами. Не слишком ли много?» Ответ на этот вопрос связан с основными принципами мышления.

Если вы попробуете осознанно контролировать содержание речи, жесты, зрительный контакт с аудиторией и движения, то почувствуете, что это невозможно. Ваша задача – вообще не думать об этих вещах! Доверьтесь сверхоперативному подсознанию.

Если вы спросите меня, как я контролирую свои жесты, я отвечу: «Это происходит без моего участия. Я доверяю своему подсознанию, и оно само определяет, когда и как я жестикулирую. Примерно то же самое происходит при ходьбе. Подсознание дает вам сигнал сделать движение, и вы делаете его не задумываясь».

Когда вы выступаете без подготовки в клубе ораторского мастерства Toastmasters или в кругу друзей, спросите у слушателей, делаете ли вы какие-нибудь раздражающие жесты и поддерживаете ли зрительный контакт с аудиторией. В следующий раз устраните свои ошибки одну за другой. После некоторой практики все ваши жесты, движения и другие

невербальные сигналы станут вполне уместными без всякого осознанного участия с вашей стороны.

Страх перед выступлением

Я общался более чем с сотней ораторов, и все они признавались, что при выступлении экспромтом испытывают страх. «Чего именно вы боитесь?» – спрашивал я у них и получал такие ответы: «Я боюсь, что не успею за короткое время придумать хороший ответ» или «Я боюсь, что аудитории не понравится моя речь и обо мне плохо подумают». Если честно, все ораторы в той или иной степени боятся выступать без подготовки. Избавиться от страха или многократно уменьшить его можно, следуя трем несложным правилам.

Полагайтесь на предыдущий опыт

Боитесь выступать без подготовки? Вы не одиноки в своем страхе. Людям свойственно бояться незнакомых вещей. Всякий раз, выходя за пределы своей зоны комфорта, вы ощущаете страх, но именно тогда вы развиваетесь и растете.

Однажды, когда мне было семь, моя мама сказала:

– С понедельника, Андрей, ты будешь ходить в школу сам.

– Но, мама, мне страшно идти одному. Я еще никуда не ходил один. Я боюсь заблудиться.

И что вы думаете? Мне было страшно идти в школу без мамы только в первый день. Я понял, что хорошо помню дорогу, что ходил в школу уже много раз и мне совершенно нечего бояться. То же самое происходит со всеми, кто выступает без подготовки.

Примерно дюжина импровизаций и минимальный навык размышлять над ответом на ходу – и вы будете рассуждать так: «Да ведь я уже выступал без подготовки! Иногда мои ответы почти идеальны, иногда так себе, но все не так плохо, как мне когда-то казалось. Никто не съел меня живьем, и, более того, мне даже нравилось выступать».

Чтобы уменьшить страх перед выступлениями, нужно привыкнуть делать это, и тогда они станут частью вашей зоны комфорта. Говорите экспромтом как можно чаще, и совсем скоро вы перестанете бояться. Почему? Потому что вы уже не раз выступали без подготовки и по этому опыту знаете, что бояться, в сущности, нечего.

Смиритесь с тем, что не все выступления будут идеальными

Осознайте и примите как должное тот факт, что не все ваши выступления без подготовки пройдут блестяще. Все предусмотреть нереально: непредсказуемы и сами вопросы, и идеи, которые придут или не придут вам в голову, и ваше настроение, и настрой публики.

Успешные импровизаторы знают, что невозможно всегда отвечать идеально. Стоит вам признать это, и вы не только перестанете переживать из-за несовершенства своего ответа, но и повысите средний уровень своих выступлений. Страхи перестанут блокировать подсознание, и оно подскажет вам прекрасные идеи для ответа.

Познакомьтесь с обстановкой

Если вы предполагаете, что вам придется говорить без подготовки, заранее осмотрите место, где, вероятно, будете выступать. Постарайтесь не думать ни о чем, кроме своих слов, а для этого попытайтесь исключить все неизвестные факторы – они только провоцируют ненужное волнение.

Выйдите на сцену и взгляните на пустые зрительские кресла. Посидите в разных концах зала. Пообщайтесь с людьми, которые будут вас слушать, и обменяйтесь с ними рукопожатиями. Чем лучше контакт с залом, тем проще думать на ходу и полноценно общаться с аудиторией.

К тому моменту, когда вы подниметесь на сцену, обстановка вам будет хорошо знакома, а слушатели станут вашими союзниками. Вы будете говорить с ними как с друзьями. Избавившись от волнения, вызванного незнакомой обстановкой и аудиторией, вы сможете сосредоточиться исключительно на обдумывании своих слов.

Многие ораторы испытывают страх перед выступлением без подготовки, но опытные знают, откуда он берется и как с ним справиться.

Юмор

Помните, что юмор и шутка более важны для импровизации, чем для подготовленного выступления. Юмор помогает создать непринужденную атмосферу и дает слушателям возможность расслабиться.

Люди любят выступления, в которых есть место шутке. Юмор заставляет аудиторию слушать вас внимательнее и лучше запоминать сказанное. Хорошая шутка способна даже сделать вас победителем в состязании импровизаторов. Но чтобы она произвела должный эффект, важно понимать, что именно заставляет людей смеяться и как правильно включить в свое выступление юмор.

Структура шутки

Любая шутка состоит из двух принципиальных составляющих: контекста и кульминации. Контекст в данном случае – это базовая информация, которую необходимо знать аудитории, чтобы ей был понятен смысл шутки.

Кульминация – это юмористическая составляющая; она, собственно, и заставляет слушателей смеяться. В контексте описываются обстоятельства – начальная ситуация, где все идет своим чередом. В кульминации происходит неожиданный поворот, который и вызывает у людей смех. Мы смеемся тогда, когда что-то вступает в противоречие с логическими моделями, существующими в нашем сознании.

Приведу пример. «Вот оно, современное общество: все знают об iPhone и iPad, но многие ли знают об Айвазовском?» Здесь слова iPhone и iPad задают определенный контекст, и слушатели ожидают, что дальше речь пойдет, например, об iPod. Но происходит неожиданный поворот: они слышат фамилию Айвазовский, начинающуюся с того же сочетания букв. Благодаря этому фраза становится смешной.

Чтобы кульминация стала по-настоящему смешной, контекст должен быть хорошо известен аудитории. Если шутка вызывает бурный смех в кругу друзей, но не производит никакого впечатления на коллег во время презентации, значит, первая аудитория знала контекст, а вторая – нет.

Преувеличение и диалог

Как-то раз мой ученик Джордж задал мне вопрос: «Андрей, мне хотелось бы научиться хорошо шутить, но я не умею придумывать шутки. Как же мне сделать свою импровизацию смешной?»

Я ответил ему: «Это несложно, Джордж. Существует волшебный источник юмора, и, если научиться им правильно пользоваться, он украсит твою речь бесконечным множеством забавных фраз. Этот волшебный источник – преувеличение и диалоги».

Если вы выступаете без подготовки, то в большинстве случаев слушатели смеются тогда, когда вы передаете диалог между персонажами истории или преувеличенную реакцию одного из героев на происходящее.

Если увеличить количество диалогов и, соответственно, преувеличенных реакций в своем рассказе, то и юмора в нем станет больше. И уже даже если вы не вкладываете в свои слова ничего смешного, люди, как правило, все равно будут смеяться.

Я проанализировал тысячи выступлений и пришел к выводу, что в диалогах и преувеличениях содержится больше забавных с точки зрения аудитории моментов, чем в любых других составляющих речи. Пользуйтесь этим волшебным источником юмора, и вы заметите, что слушатели будут смеяться намного чаще, чем раньше.

Речевой экспромт должен быть лаконичным

Как правило, импровизированная речь длится от 1 до 3 минут, и вы должны говорить кратко, чтобы успеть донести до слушателей свою мысль четко и ясно. Каждое сказанное вами слово повышает рейтинг выступления или понижает его, и компромисс здесь невозможен. Если вы хотите значительно сократить количество лишних слов в своих высказываниях, прислушайтесь к моим советам.

Избегайте слов – заполнителей пауз

Не используйте в речи слов и фраз вроде «эмм…», «ну…», «понимаете…» и подобных. Они раздражают слушателя и не придают никакой ценности выступлению. Если не знаете, что сказать, или просто нервничаете, сделайте паузу и дайте себе несколько секунд на размышление.

Не извиняйтесь

Никогда не говорите: «Простите», «Я мало что знаю об этом» и особенно «Извините, я совсем не это имел в виду». Извиняясь на сцене, вы тратите драгоценное время аудитории, а это нехорошо. В повседневной жизни извинения – это дань вежливости; но когда вы говорите со сцены, забудьте эти слова. Никогда не извиняйтесь за то, что незнакомы с предметом обсуждения: если вы некомпетентны, почему вас должны слушать?

Импровизированная речь не должна быть совершенной. Если вы запнулись или сказали то, что не хотели, просто продолжайте говорить, не обращая на это внимания.

Сократите историю

Рассказать слушателям историю – отличный способ ответить на вопрос, но для речевого экспромта она должна быть короткой. Ваша задача – максимально сократить ее.

Если история состоит из нескольких событий, сведите их до одного – самого важного. Если в ней несколько действующих лиц, сократите их количество до двух-трех. Урежьте диалоги между персонажами, ограничив их только теми фразами, которые имеют прямое отношение к цели вашего сообщения.

Уменьшив количество событий, персонажей и диалогов, вы уложитесь в две минуты вместо десяти и при этом донесете свою мысль до слушателей.

Говорите просто

Выступая без подготовки, пользуйтесь лексикой, которую понял бы двенадцатилетний ребенок. За последние пятьдесят лет практика публичного выступления претерпела огромные изменения. Великие ораторы прошлого – Уинстон Черчилль или Авраам Линкольн – широко употребляли в речи длинные предложения, редкие слова и пафосные фразы – в отличие от великих ораторов нашего времени, которые говорят простым языком.

Хороший импровизатор должен оставаться на сцене самим собой и обращаться к слушателям так, словно он обращается к другу в частной беседе. Сегодня мы говорим короткими предложениями, да и в повседневной жизни используем простые слова, что находит свое отражение и в выступлениях на публике.

Мне часто случается видеть ораторов, которые пытаются скрыть свою некомпетентность за профессиональными терминами и аббревиатурами или говорят высоким стилем, стараясь казаться лучше, чем они есть на самом деле. К несчастью для них самих, аудитория всегда замечает неискренность и неестественность, теряет доверие и перестает слушать.

Выдающиеся лидеры, профессионалы своего дела и ораторы всегда умеют простыми словами и наглядными примерами объяснить самые трудные вещи – так, чтобы их понял даже двенадцатилетний ребенок.

Если двенадцатилетний школьник не сможет понять, что вы имеете в виду, то этого не поймет и инженер с двумя высшими образованиями. Поверьте мне, в прошлом инженеру, имеющему два высших образования, который повидал на своем веку тысячи технических презентаций.

Если вы хотите, чтобы ваши импровизированные выступления имели успех и представляли информационную ценность для слушателей, говорите просто.

Не стремитесь к совершенству

Идеальная импровизация – это ужасно. Если ваша речь отшлифована до блеска и полностью лишена недостатков, слушатели обязательно заметят, что вы пересказываете заранее подготовленный текст, а не ведете настоящий диалог с ними. Никто ничего не имеет против несовершенства. Просто люди хотят слушать пусть не идеального, но настоящего человека – вас.

Когда вы говорите без подготовки, от вас в значительно меньшей степени ожидают безупречности, чем тогда, когда вы выступаете с заранее написанной речью. У вас еще не раз будет возможность убедиться в том, что даже не слишком блестящая идея, невнятное вступление и заминки не помешают публике высоко оценить ваше выступление.

Самая большая опасность для говорящего экспромтом оратора кроется не в ошибках, а в стремлении во что бы то ни стало дать идеальный ответ. Это стремление блокирует сверхбыстрое полушарие, мешает рисковать и снижает уверенность в себе. Если хотите стать успешным импровизатором – рискуйте, забудьте о совершенстве и получайте удовольствие от своих выступлений.

Четыре уровня мастерства высококлассного импровизатора

Давайте представим себе выступление без подготовки в виде компьютерной игры, имеющей четыре уровня сложности, которые необходимо пройти по очереди, один за другим. Пройдя первые три уровня, вы становитесь по-настоящему хорошим импровизатором. Однако стать одним из лучших в мире можно только после прохождения последнего, четвертого, уровня. Готовы играть? Тогда начнем.

Уровень 1: говорите 2 минуты

Ваша задача на этом уровне – преодолеть ступор, когда вам кажется, что в голове нет ни одной мысли, и приобрести уверенность в том, что вы способны две минуты говорить на любую тему без подготовки.

Первый уровень – начальный, но он закладывает фундамент для всех остальных. Вы должны научиться говорить на любую тему в течение двух минут. Не беспокойтесь о смысле вашего высказывания. Не переживайте о структуре и способе подачи. Ваша единственная цель – две минуты говорения.

Вы когда-нибудь видели запинающихся и краснеющих выступающих, которые отвечали на вопрос без подготовки? Они все еще не прошли первый уровень.

Не имеет значения, насколько вы опытны или неопытны в речевых экспромтах: если вы работаете над совершенствованием навыков первого уровня, забудьте о качестве речи – просто заполните словами двухминутный отрезок времени. Почувствовав себя уверенно на первом уровне, вы перестанете испытывать страх перед выступлениями без подготовки, потому что будете точно знать: какой бы вопрос вам ни задали, вы всегда найдете слова, чтобы ответить на него.

Съесть слона можно только по частям. Тот же принцип применим к обучению выступлениям без подготовки. Не освоив предыдущего уровня, даже не пытайтесь перейти на следующий или браться за преодоление нескольких уровней сразу. Только тогда, когда вы абсолютно уверены, что справились с первым, можете переходить на второй.

Уровень 2: добавляем структуру и смысл

Ваши слушатели смогут запомнить информацию и следить за ходом ваших мыслей только в том случае, если речь будет иметь четкую структуру. В идеале выступление должно состоять из вступления, основной части и заключения. На этом этапе следует научиться его структурировать. Кроме того, в вашем высказывании должна быть заложена некая идея, а то, о чем вы говорите, должно быть понятно аудитории. На этом уровне не обращайте внимания на жесты и движения, интонацию и зрительный контакт – над всем этим вы будете работать на следующем, третьем, этапе.

Уровень 3: подача

Способы подачи речевых экспромтов мало чем отличаются от преподнесения подготовленных выступлений. На третьем уровне вы будете работать над жестикуляцией, паузами, зрительным контактом, интонацией и другими способами подачи. Цель этого уровня – научиться выступать так, чтобы ваши экспромты были убедительными, яркими и харизматичными. После того как вы освоите третий уровень, ваши импровизации будут пользоваться успехом у публики.

Уровень 4: нестандартный ход

Если вы уверенно чувствуете себя на первых двух уровнях, значит, вас уже можно считать неплохим импровизатором. Мои поздравления! Но если хотите научиться выступать так, чтобы ваши речи помнили годами, придется освоить уровень четвертый.

В мире много хороших импровизаторов, но мало кого из них можно назвать великими. Если вы примете участие в состязании импровизаторов, то увидите, что все его участники – хорошие ораторы, и победителя отличает от остальных только одно – именно это умение и составляет суть четвертого уровня. Когда вы заметите, что ваши слова люди помнят даже несколько лет спустя – знайте: вы овладели четвертым уровнем.

Если ваши мысли обыденны и не предлагают нестандартного видения ситуации, ваши слова не вызовут ничего, кроме скуки, и их скоро забудут. Сосредоточиться на скучном очень сложно. Избегайте предсказуемости и придумывайте неординарные ходы.

Предположим, вам задали такой вопрос: «Где вы хотели бы провести отпуск и почему?» Для начала подумайте о том, какие ответы можно считать абсолютно стандартными в данном случае. Предположим, они звучали бы так: «Я хочу поехать в Мексику и просто поваляться на пляже, потому что очень устал на работе и должен расслабиться»; «Мы с семьей едем в Канаду на горнолыжный курорт. Я очень люблю кататься на лыжах и проводить время с семьей, поэтому лучшего отдыха для меня не бывает»; «Я еду в Европу, потому что мне нравится смотреть новые места и знакомиться с новыми людьми».

Такие ответы вполне приемлемы для частной беседы, но для оратора четвертого уровня они не подходят. Вашим слушателям не так уж интересно, где вы будете отдыхать; они хотят знать, что ценного для себя они смогут почерпнуть из вашего ответа. А ценность имеют жизненный опыт, хорошая шутка и неизбитая точка зрения.

После того как определите, какие ответы можно считать предсказуемыми, сделайте неожиданный ход, например: «Свой отпуск я хотел бы провести на работе», «Я на пару недель отправился бы в тюрьму», «Моя жизнь и так сплошной отпуск, потому что…», «Я не против на недельку полететь на Луну с Рики Мартином» или «На время отпуска я хотел бы стать невидимкой, чтобы…» Довольно необычное начало интригует слушателей и вызывает у них желание узнать, что будет дальше.

И хотя ораторов, достигших четвертого уровня, немного, освоить его совсем не сложно. Выступление перед аудиторией –

это не беседа с другом, и ваша цель в данном случае не в том, чтобы сказать, что вы на самом деле думаете, а в том, чтобы дать людям ценную информацию.

Избегайте предсказуемости, придумывайте – и ваши речи запомнятся надолго. Каждой вашей фразы будут ждать с нетерпением. Почему? Потому что, услышав ваше имя, люди будут думать: «Это невероятно интересный человек. Мне так хочется узнать, что он скажет на этот раз». Выскажите точку зрения, отличную от общепринятой, – и вас заметят.

Дополнительные советы

Советы, которые я дам вам в этой части книги, не менее важны, чем все остальные. Они вынесены в отдельный раздел только потому, что их нельзя отнести ни к одному из описанных ранее разделов.

Прежде всего потрудитесь хорошо понять вопрос

Не отвечайте на вопрос, сути которого не понимаете. Лучше переспросить два и даже три раза, чем путаться в словах и ответить невразумительно.

Выступая перед большой аудиторией, повторите заданный вопрос, слегка его перефразировав. Так вы убедитесь не только в том, что правильно его поняли, но и в том, что все присутствующие его услышали.

Признайте важность вопроса

Отвечая на вопросы аудитории, время от времени обязательно говорите: «Это очень хороший вопрос» – в тех случаях, когда вы действительно так думаете.

После того как ответите, можете спросить: «Я ответил на ваш вопрос?» Таким образом вы убедитесь, что ваш ответ удовлетворил слушателя. Подобные выражения помогают наладить контакт с аудиторией: люди понимают, что вы не только слушаете их, но слышите и стараетесь дать исчерпывающий ответ.

Следите за временем

Следите за тем, чтобы ваши ответы были лаконичными: в среднем их длительность не должна превышать трех минут. Если вы говорите дольше, люди предпочтут не задавать новых вопросов, чтобы не затягивать презентацию и освободиться вовремя. Чем дольше вы говорите, тем вероятнее, что слушатели начнут скучать. Уже на третьей минуте выступления становится сложнее удерживать внимание и интерес аудитории.

Какими бы глубокими знаниями в отношении предмета разговора вы ни обладали, избегайте импровизированных ответов длительностью более пяти минут. Предложите обсудить тему подробнее в следующий раз или во время перерыва. Затянутые ответы могут заставить аудиторию скучать или злиться. Запомните: спонтанные ответы должны быть короткими.

Персонализируйте свою речь

Отвечая экспромтом, нужно помнить о том, что ваш личный опыт и точка зрения имеют гораздо бóльшую ценность, чем факты, статистика или информация, которую можно найти в интернете.

Слушатели хотят перенять полезный опыт, узнать что-нибудь новое и познакомиться именно с вашим мнением. Задача оратора заключается в том, чтобы дать людям нечто ценное и своим ответом изменить к лучшему их жизнь.

Если вы хотите установить тесный контакт с аудиторией, ваша речь должна быть максимально персонализирована. Общайтесь с людьми, приводите примеры из собственной жизни и говорите о том, что важно для присутствующих. Обобщенные сухие ответы ведут только к одному – к скуке. Ответы, основанные на личном опыте, надолго остаются в памяти слушателей и иногда способны даже изменить их жизнь.

Визуализируйте

Совсем недавно ученые провели исследование, в котором приняли участие бегуны-олимпийцы. Спортсменов разделили на две группы: первая тренировалась несколько часов в день, вторая разделила то же количество часов между тренировками и их визуализацией.

Результаты ошеломили исследователей. Бегуны, которые тренировались без визуализации, показали незначительное улучшение результатов. А те спортсмены, которые сочетали тренировки с визуализацией, продемонстрировали большой прогресс по сравнению со своими прошлыми результатами.

Майкл Джордан визуализировал не только игры, но и победы. Благодаря этому он выигрывал матч за матчем в своей невероятно успешной карьере. Метод визуализации прекрасно зарекомендовал себя и в речевых импровизациях.

Прежде чем выйти на сцену, вообразите, что выступили с блестящей речью. Ясно представьте себе улыбки и аплодисменты слушателей. Вообразите, как будете чувствовать себя в момент триумфа. Ваши мысли подадут сигнал подсознанию, и оно претворит их в реальность.

С научной точки зрения механизм работы позитивной визуализации описать сложно, но он действительно существует. Если он помогает великим спортсменам и ораторам, значит, обязательно поможет и вам.

Где найти материалы для выступлений без подготовки?

Успех выступления зависит не только от умения говорить экспромтом, но и от жизненного опыта. Истории, которыми вы делитесь, примеры, которые приводите, и точки зрения, которые декларируете, – все это основано на событиях вашей собственной жизни, и чем больше в ней разнообразия, тем выше ценность ваших выступлений.

Помните: люди пришли послушать вас главным образом ради того, чтобы узнать о вашем уникальном жизненном опыте, а не восхититься вашей потрясающей интонацией и жестами. Обогатить свой опыт и тем самым потенциально увеличить количество историй, которые впоследствии можно использовать в импровизациях, сравнительно несложно. Все, что для этого нужно, – приобрести правильные привычки.

Людям свойственно зацикливаться на привычном и проводить бóльшую часть времени одинаково. Встретив школьного друга или старого приятеля, мы восклицаем: «Эй, привет! Сто лет не виделись. Что нового за последние пять лет?» И в ответ нередко слышим: «Ничего особенного. Работаю в той же компании. В семье все по-старому. Планируем провести отпуск в Мексике». Смените привычный уклад, делайте то, чего не делали раньше, и ваш новый опыт обеспечит новые истории, которыми можно поделиться с людьми. Именно так поступают лучшие в мире импровизаторы.

Отправляйтесь туда, где никогда еще не были

Во-первых, полюбите путешествия. Посетите другие города или страны. Такие поездки оставляют самые яркие воспоминания. Самые интересные приключения происходят тогда, когда меняешь привычное окружение.

Пойдите в необычный ресторан, в котором никогда еще не были. Если никогда не увлекались футболом, отправляйтесь на стадион. Никогда не танцевали сальсу – запишитесь на курсы бальных танцев. Не интересовались искусством – купите билет в художественную галерею.

Получив непривычный опыт, вы вряд ли станете фанатом футбола, сальсы или живописи, но посещение новых мест непременно обогатит вас новыми знаниями. А это не только будет полезно вам как оратору, но и внесет в жизнь приятное разнообразие.

Получите новый опыт

Старайтесь приобретать новый опыт. Если раньше вы никогда не играли в гольф, не ездили на мотоцикле или не танцевали танго – сделайте это. Не нужно становиться специалистом в новом деле, но, попробовав что-то всего однажды, вы получите отличный материал для будущих выступлений. Более того, точка зрения новичка практически на любое дело обязательно будет неизбитой, интересной и иногда забавной.

Заводите новые знакомства

В наше время люди склонны ограничивать свой круг общения только старыми знакомыми. Между тем новый человек – это возможность открыть для себя новый мир. Новые знакомства могут принести новые возможности и идеи. Что, в свою очередь, станет бесценным материалом для будущих выступлений.

Попробуйте завязать разговор с соседом в самолете. Общайтесь с людьми, которых встречаете в кафе, музее или художественной галерее. Невозможно предугадать, к чему приведет случайное знакомство и чему можно научиться у нового знакомого. Однажды я беседовал с совладельцем большого магазина боксерских принадлежностей – бывшим профессиональным боксером. В тот день я узнал много нового об этом виде спорта. В другой раз случай свел меня с глотателем огня – мы встретились с ним в кафе. Если бы я не завел разговор с этими людьми, то вряд ли когда-нибудь узнал так много о боксе и трюках с огнем.

Больше читайте

Книги – самый простой и доступный способ получения информации. По-моему, книги как источник полезных знаний очень недооценены современным обществом. Благодаря книге всего за несколько часов можно получить квинтэссенцию опыта, который ее автор собирал десятилетиями. Главное – читать книги, посвященные тому, о чем вы ничего не знаете. Широкая эрудиция имеет для импровизатора большее значение, чем доскональное знание одного предмета.

Привычка делать то, чего вы раньше никогда не делали, станет для вас неиссякаемым источником свежих идей и жизненного опыта, и вы никогда не будете испытывать трудностей с поиском новых историй для выступлений. Живя полноценной, насыщенной событиями жизнью, вы становитесь хорошим рассказчиком и интересным человеком.

Этапы обучения

Психологи провели исследования обучаемости взрослых и пришли к выводу, что в зрелом возрасте люди приобретают новые навыки в четыре этапа. Это относится и к навыкам речевого экспромта. Если вы хотите стать импровизатором мирового уровня, вам придется пройти весь процесс с самого начала.

Неосознанная некомпетентность

На этом этапе вы не знаете, что вам неизвестно. Если вас спросить, легко ли вам выступать без подготовки, ваш ответ может оказаться абсолютно неверным, потому что вы никогда раньше не делали этого и не знаете, легко это или сложно.

Вы можете сказать: «Нет, это совсем нетрудно, потому что я с легкостью и без всякой подготовки общаюсь с друзьями, а выступление перед аудиторией – это примерно то же самое».

Осознанная некомпетентность

После первого же выступления без подготовки вы можете подумать: «А это сложнее, чем я предполагал. У меня вылетели все мысли из головы – именно тогда, когда они были нужны мне больше всего. Я не мог дать сколь-нибудь вразумительного ответа, запинался и чувствовал себя несчастным». Это этап осознанной некомпетентности: вы осознаете, чего не умеете. Только начиная с этого момента вы способны искать возможность получить новые навыки – например, записаться на курсы, купить книгу и попросить совета у опытного друга.

Осознанная компетентность

Прочитав эту книгу, вы достигнете этапа осознанной компетентности, так как освоите методики, которые помогут вам стать успешным импровизатором. Применяя их на сцене, вы заметите первые успехи и потерпите первые неудачи. Вам будет трудно запомнить все, что вы узнали, и сначала ваши попытки будут довольно неловкими.

В уровне осознанной компетентности кроется большая опасность. Если новоприобретенные навыки не развивать, со временем вы начнете терять их и снова вернетесь к тому, с чем были до чтения книги и изучения методик. Чтобы по-настоящему овладеть мастерством речевой импровизации, как, впрочем, и любым другим мастерством, необходимо перейти на следующий уровень – уровень естественной компетентности.

Естественная компетентность

Методики и приемы, о которых вы узнали из этой книги, войдут в привычку только после интенсивной практики. Вам не придется помнить все, что вы прочли, – эти знания просто станут частью вас и закрепятся на уровне автоматизма. Выступления экспромтом покажутся вам таким же естественным занятием, как ходьба и чистка зубов.

Представьте себе, что по глазам слушателей вы понимаете: им очень нравится ваша речь, а вам она не стоила особых усилий. Отлично звучит, не правда ли? Мало что может сравниться с удовольствием от выступления перед большой аудиторией.

Я хочу, чтобы вы стали выдающимся оратором, чьи речи меняют к лучшему человеческие судьбы и помнятся годами. Для того чтобы мое желание осуществилось, вы должны вывести свои навыки речевой импровизации на уровень неосознаваемой компетентности – а для этого нужны практика и тренировки.

Где можно практиковаться?

Если вы хотите стать хорошим импровизатором, знания даже лучших методик вам будет недостаточно – нужна практика. Вы спросите меня: «Андрей, где можно тренироваться выступать без подготовки?» Предлагаю несколько отличных вариантов.

Клубы Toastmasters

Toastmasters International – обучающая организация, которая объединяет более 128 тысяч клубов по всему миру. Ее задача – развивать навыки публичных выступлений у своих членов. Типичное занятие такого клуба состоит из трех частей: выступлений с заранее подготовленными высказываниями, оценочной части и беседы за круглым столом.

Беседа за круглым столом – это высказывания без подготовки, которые длятся от 1 до 3 минут. Клубы Toastmasters – уникальное место, где можно в доброжелательной атмосфере отрабатывать новые методики выступления экспромтом. Даже если ваше выступление будет неудачным, вы получите свою порцию аплодисментов и слов поддержки.

Я настоятельно рекомендую вам узнать больше о клубе Toastmasters на сайте www.toastmasters.org, найти ближайший клуб[6] и посетить его в качестве гостя, чтобы решить, хотите ли вы поучаствовать в его собраниях. Став членом клуба, старайтесь выступать без подготовки как можно чаще.

С партнерами

Найдите партнера и тренируйтесь отвечать на неожиданные вопросы вместе. Это может оказаться очень интересным занятием и даже развлечением. Попробуйте выполнять упражнения из этой книги в паре или группой. Пусть ваш партнер честно говорит вам о том, что у вас получается отлично, а над чем еще нужно поработать.

Тренируйтесь самостоятельно

Учитесь произносить импровизированные речи самостоятельно. Упражнения из этой книги прекрасно подготовят вас к настоящим выступлениям. Сидя в машине, гуляя по улицам или отдыхая в кресле, выполняйте упражнения или старайтесь говорить о чем-нибудь в течение двух минут. Развитие навыков выступления без подготовки требует основательной практики. Возможно, тренировка один на один с собой не так эффективна, как в группе, зато доступна и очень полезна.

Ответив экспромтом на несколько десятков вопросов, вы заметите, что гораздо быстрее находите нужные слова, что темы повторяются, а отвечаете вы все лучше и лучше, потому что овладели базовыми приемами экспромта.

Тренируйтесь в выступлениях без подготовки как можно чаще, и вы заметите, что с нетерпением ждете новой возможности произнести речь, потому что это доставляет вам огромное удовольствие.

Контрольный список

За пять минут до выхода на сцену довольно сложно перечесть книгу или вспомнить все прочитанные статьи, чтобы не забыть применить самые эффективные приемы. Однако пробежать взглядом по небольшому контрольному списку вполне возможно. Ниже вы найдете список, которым я пользуюсь всякий раз перед выходом на сцену.

1. Пользоваться правилом первой мысли.
2. Давать неожиданные ответы.
3. Быть искренним.
4. Быть увлеченным.
5. Не забывать о подробностях.
6. Мои слушатели – лучшие люди в мире, и моя цель – изменить к лучшему их жизнь.
7. Выступление без подготовки – это игра. На сцене я буду получать удовольствие.

Многие ораторы выходят на сцену ни о чем не думая, просто надеясь на удачу. Семь – счастливое число, и, уверен, если вы будете думать об этих семи пунктах, каждый ваш выход на сцену станет приятным, а выступление – запоминающимся.

Давайте соберем все воедино

Представьте себе, что выиграли в лотерею миллион. На что бы вы его потратили?

Пару лет назад мне приснился очень яркий сон. Будто сижу я в огромном кабинете за дубовым столом, а на другом его конце расположился Уоррен Баффет и смотрит мне прямо в глаза.

– Андрей, представьте, что Билл Гейтс дает вам один миллион долларов. На что бы вы его потратили?

– Полгода путешествовал бы по миру на роскошной яхте.

– Почему же вы до сих пор этого не сделали?

– Видите ли, Уоррен, у меня нет 200 тысяч долларов на покупку яхты.

– Но, Андрей, вам не нужно покупать яхту, чтобы совершить это путешествие. Думаю, ее аренда обошлась бы в 20 тысяч за полгода. Кроме того, я не слышал, чтобы в такие путешествия отправлялись в одиночку. Найдите десять единомышленников, которые тоже мечтают о круизе, и разделите с ними расходы.

Вот видите, чтобы осуществить эту мечту, нужно не двести, а всего две тысячи долларов. Если в течение нескольких месяцев чистить туалеты, можно скопить достаточно денег на эту поездку. Если бы вы действительно хотели этого, то давно бы уже нашли возможность все устроить. Я не верю, что вы действительно горите желанием отправиться в кругосветное путешествие.

В этот момент я проснулся, а потом несколько месяцев не мог забыть об этом сне. Я думал: «Уоррен прав. Не так уж сильно я хочу путешествовать на яхте. Все, чего я по-настоящему хотел, у меня уже есть».

И вот что мне захотелось сказать: «Видите ли, Билл Гейтс, когда у меня появится большое желание что-нибудь сделать, я сам найду деньги и возможность это осуществить. Отдайте ваш миллион тому, кому он нужен больше, чем мне. Что мне действительно нужно – так это более интересные мечты, к которым я буду стремиться сильнее».

А теперь прочтите мой рассказ еще раз и проанализируйте, какие принципы, описанные в книге, я в нем использовал. Ведь важно не только знать приемы, но и уметь их идентифицировать.

Представьте себе, что вы выиграли в лотерею миллион. На что бы вы его потратили?
(С комментариями)

Пару лет назад мне приснился очень яркий сон. Будто сижу я в огромном кабинете за дубовым столом, а на другом его конце расположился Уоррен Баффет и смотрит мне прямо в глаза. *(Подробности дают аудитории возможность более ярко представить себе описываемую сцену.)*

– Андрей, представьте себе, что Билл Гейтс дает вам один миллион долларов. На что бы вы его потратили? *(Я немного изменил вопрос на тот, на который мне действительно хотелось бы ответить. Вопрос не о выигранном в лотерею, а о предложенном Биллом Гейтсом миллионе.)*

– Полгода путешествовал бы по миру на роскошной яхте. *(Благодаря диалогу история становится более реальной с точки зрения слушателя: события будто бы происходят прямо на их глазах.)*

– Почему же вы до сих пор этого не сделали?

– Видите ли, Уоррен, у меня нет 200 тысяч долларов на покупку яхты.

– Но, Андрей, вам не нужно покупать яхту, чтобы совершить это путешествие. Думаю, ее аренда обошлась бы в 20 тысяч за полгода. Кроме того, я не слышал, чтобы в такие путешествия отправлялись в одиночку. Найдите десять единомышленников, которые тоже мечтают о круизе, и разделите с ними расходы.

Вот видите, чтобы осуществить эту мечту, вам нужно не двести, а всего две тысячи долларов. Если в течение нескольких месяцев чистить туалеты, то можно скопить достаточно денег на эту поездку.

Если бы вы действительно хотели этого, то давно бы уже нашли возможность все устроить. Я не верю, что вы действительно горите желанием отправиться в кругосветное путешествие.

В этот момент я проснулся, а потом несколько месяцев не мог забыть об этом сне. *(Я решил представить свою историю в виде сна. Ведь во сне могут произойти самые фантастические события, и ни один человек в аудитории не удивится тому, что я встречаюсь с Уорреном Баффетом, лечу на Марс или веду в атаку отряд черепашек-ниндзя.)*

Я думал: «Уоррен прав. Не так уж сильно я хочу путешествовать на яхте. Все, чего я по-настоящему сильно хотел, у меня уже есть». *(Здесь мои размышления представлены в форме диалога.)*

И вот что мне захотелось сказать: «Видите ли, Билл Гейтс, когда у меня появится большое желание что-нибудь сделать, я сам найду деньги и возможность это осуществить. Отдайте ваш миллион тому, кому он нужен больше, чем мне. Что мне действительно нужно – так это более интересные мечты, к которым я буду стремиться сильнее».

(Здесь заключение привязывается к началу речи, тем самым замыкая логический круг. Я высказываю свою позицию, четко заявляя о том, что я ответил бы Биллу Гейтсу, предложи он мне миллион долларов. Кроме того, в речи есть неожиданный поворот событий.

Многие ответили бы, что купили бы «Феррари» или отдали деньги на благотворительность, но я принял необычное решение и заявил, что отказался бы от денег. Помните: неожиданный поворот событий нужен для того, чтобы слушатели запомнили ваши слова.)

Как видите, у высказывания есть четкая структура: вступление, основная часть и заключение. Благодаря этому слушателям проще следить за ходом событий и запоминать их. Для ответа на вопрос я рассказал историю, которая стимулирует воображение аудитории.

Кроме того, вы видите, что используемая лексика вполне доступна пониманию двенадцатилетнего ребенка. Чтобы ответить на вопрос мне понадобилось всего две минуты, значит, мой экспромт достаточно лаконичен. Действие начинает разворачиваться в первых же предложениях, и суть тоже понятна почти сразу.

Слушая выступления ораторов в клубах Toastmasters, на YouTube или заседании совета директоров, старайтесь дать им оценку, взяв за основу принципы, изложенные в этой книге. Оценивая других, вы быстрее усвоите важные для вас правила.

Не останавливайтесь, пока…

Не знаю, как мне это удалось, но в седьмом классе я сдал экзамены и поступил в одну из лучших школ с математическим уклоном в Украине. Полгода спустя моя мама стояла в кабинете преподавателя по алгебре и геометрии. Его звали Александр Анатольевич.

«Виктория, ваш сын не справляется с программой. Честно говоря, математика – не его конек. Для Андрея будет лучше, если в конце учебного года вы переведете его в другую школу».

В тот день я увидел, как мама плачет.

«Андрей, я окончила школу с отличием. Твоя бабушка окончила школу с отличием. Почему же ты так плохо учишься? Я столько времени потратила на то, чтобы объяснить тебе элементарные вещи, но ты никак не можешь их запомнить. Все закончится тем, что когда-нибудь ты станешь дворником».

В двенадцать лет меня совершенно не заботили школьные оценки. Я не думал о высшем образовании, и меня не интересовало будущее. Я знал только одно: если мне не нравилось что-то делать, я избегал этого занятия любыми способами, а учеба в школе относилась именно к этой категории. Возможно, я и впрямь стал бы дворником, если бы не одно событие.

Однажды Александр Анатольевич задал нам на дом сложную задачу по алгебре. Я не мог решить ее и пошел за помощью к маме. Через десять минут она помогла мне найти решение.

Во время следующего урока Александр Анатольевич сказал классу:

– Кто смог решить задачу, которую я дал вам на прошлом уроке? Поднимите руку.

Руку поднял только я – один на весь класс.

– Хорошо, Андрей, иди к доске и напиши решение.

После того как я объяснил классу, как решать задачу, учитель сказал:

– Андрей, Андрей… Ты решил задачу, с которой не смогли справиться лучшие ученики класса. Я горжусь тобой. Ты молодец.

И хотя задачу я решил не без посторонней помощи, мне очень понравилось выслушивать похвалы, стоя перед всем классом. Никогда раньше я не испытывал ничего подобного, и мне пришлось по вкусу это ощущение.

С того самого дня не было ни одной задачи, которую я не мог бы решить. Александр Анатольевич вызывал меня к доске только для того, чтобы решать задачи, с которыми

не могли справиться другие. Я с радостью ждал новых сложных задач, потому что знал: меня вызовут к доске, и я снова получу свою минуту славы.

У меня были не очень хорошие отметки по другим предметам, но математику я по-настоящему полюбил. Она стала в буквальном смысле моей жизнью. Я занимался математикой дома, на уроке литературы, даже во сне. Иногда я просыпался только для того, чтобы записать решение задачи, пришедшее ко мне, пока я спал.

Однажды, когда мы изучали арифметические прогрессии, Александр Анатольевич дал мне такое задание: «Найди, пожалуйста, сумму ряда $(1^2 + 2^2 + 3^2 + 4^2 \ldots + n^2)$. Кстати, за все время, что я работаю в школе, ни один ученик не сумел ее вывести». Можете себе представить, что это для меня значило?

Придя домой, я зашел на кухню, вынул из портфеля тетради и занялся поиском решения. На кону стояла моя репутация. В час ночи мама сказала:

– Андрей, уже очень поздно. Иди спать. Кстати, как дела с той задачей по математике?

– Мама, теперь я понимаю, почему до сих пор никто не мог ее решить. Она ужасно сложная. Я испробовал все способы и уже не знаю, что делать.

Следующие четыре недели я провел за письменным столом – за исключением тех часов, когда спал или был в школе. Даже сейчас я ясно помню тот стол, свою рубашку и решение задачи, на которое ушло пять листов бумаги. Эта задача стала одной из самых серьезных трудностей, которые были в моей жизни.

После того как я рассказал о решении в классе, Александр Анатольевич произнес: «Андрей, это действительно впечатляет. Ты решил задачу, которую за 25 лет моей работы в школе не решил ни один ученик. Я тебя уважаю. Ты боец».

Женя, мой сосед по парте, прошептал: «Седя (таким было мое прозвище в школе), почему ты такой дурак, но так хорошо знаешь математику?»

– Андрей, не мог бы ты поделиться с классом своим секретом решения сложных задач? – попросил учитель.

– Задача на вычисление суммы ряда заняла у меня полные три недели. Решая сложную задачу, я вынимаю из портфеля тетради и не встаю из-за стола до тех пор, пока не найду правильного решения, сколько бы времени это ни заняло.

В восьмом классе я стал лучшим учеником по математике, а к окончанию школы был победителем многочисленных математических олимпиад. Я окончил самый престижный в стране технический университет, где учился в одной группе

с победителями международных олимпиад по математике и программированию.

Я невероятно благодарен своему учителю Александру Анатольевичу за то, что он так рано дал мне понять, что такое успех. Знаете почему? Потому что успех можно воспроизводить, а процесс его достижения одинаков в разных жизненных сферах.

Я воспроизвел успех, изучая математику в сфере высоких технологий, когда работал инженером в Cisco Systems. Я достиг его еще раз, когда подал документы на участие в одной из лучших программ MBA в США. И воспроизвел его в школе карате – и это всегда работало одинаково.

Никогда в жизни я не делал ставку на талант, потому что особых талантов у меня нет. Когда я чего-то очень хотел, то делал так, как поступал в возрасте двенадцати лет: «Я начинаю работать над достижением мечты и не останавливаюсь до тех пор, пока не претворю ее в реальность, сколько бы времени это ни заняло».

Надеюсь, навыки выступления без подготовки помогут вам в любых начинаниях. Сколько бы времени это ни заняло, не бросайте работу над достижением своей мечты – и она осуществится. Удача улыбается упрямым.

Несколько мыслей напоследок

Очевидно, импровизированные выступления имеют много общего с подготовленными. Я очень рекомендую вам курс «Магия публичных выступлений. Как стать оратором мирового уровня». Освоив эту систему, вы очень скоро почувствуете себя гораздо увереннее, выступая перед большой аудиторией.

Истинное мастерство приходит с практикой. Станьте членом ближайшего клуба Toastmasters и как можно чаще говорите без подготовки. Найдите единомышленников и тренируйтесь в компании, отвечая на вопросы и выполняя упражнения.

Пройдет немного времени, и методики, которые вы освоили благодаря системе «Магия речевой импровизации», станут частью вашей натуры.

И последнее…

Нет ничего приятнее для учителя, чем видеть успехи своих учеников. Воспользуйтесь методами, изложенными в этой книге, в своем следующем выступлении без подготовки и напишите мне о своем успехе на andrii@magicofpublicspeaking.com. Буду рад прочитать ваше письмо!

100 вопросов для практики

Получив некоторый опыт выступлений, вы заметите, что темы повторяются, а вопросы довольно типичны. Вам могут задать не так уж много оригинальных вопросов, а для опытного оратора их количество сводится практически к нулю.

В этом разделе вы найдете 100 интересных вопросов и утверждений, которые можно использовать, занимаясь в группе. Ваша задача – ответить на вопрос или высказать свое мнение в форме краткой речи.

1. Кто был вашим героем в детстве?
2. Какая историческая личность вам наиболее интересна?
3. Как вы считаете, нужна ли цензура?
4. Поддерживаете ли вы смертную казнь?
5. Как вы относитесь к контролю над ношением оружия?
6. Всегда ли вы говорите правду и почему?
7. Можно ли считать брак устаревшей социальной моделью?
8. Женщины – лучшие руководители.
9. Насколько важна общественная функция, выполняемая тюрьмами?
10. За деньги можно купить абсолютно все.
11. Что такое, с вашей точки зрения, жизненный успех?
12. Почему люди боятся неудач?
13. Что означает для вас Рождество?
14. Что вам больше всего нравится в вашей стране?
15. Какая самая серьезная проблема сегодня стоит перед нашей страной?
16. Помогают ли тюрьмы бороться с преступностью?
17. Что нужно предпринять, чтобы усовершенствовать систему образования?
18. Мир, похоже, становится меньше, потому что…
19. Нужно ли изучать иностранные языки?
20. Стоит ли смотреть телевизор?
21. Политика и честность – насколько они совместимы?
22. Нужны ли Олимпийские игры?
23. Имеют ли мужчины право плакать?
24. Стоит ли увеличивать расходы на исследование космоса?
25. Нужно ли уничтожить все ядерное оружие?
26. О чем вы больше всего сожалеете?
27. Чем вы больше всего гордитесь?
28. Что делает вас счастливым?
29. Куда вы больше всего любите ездить?
30. Какой из виденных вами фильмов вы считаете лучшим?

31. Какой предмет вы больше всего любили в школе?

32. Что самое вкусное вы ели в своей жизни?

33. Какое путешествие показалось вам самым интересным?

34. Каким было самое страшное событие в вашей жизни?

35. С кого вам хотелось бы брать пример?

36. Если бы за всю жизнь вам суждено было сделать только одно важное дело, что это было бы?

37. О чем бы вы писали, будь вы писателем?

38. Если бы вы были животным, то каким?

39. Если бы в течение недели вас попросили присмотреть за каким-нибудь одним животным, какое вы выбрали бы?

40. Если бы до конца света оставалась неделя, какие три вещи вы сделали бы?

41. Какая, по-вашему, лучшая работа в мире?

42. Как изменилась бы ваша жизнь, если бы у человека не было бы потребности во сне?

43. Будь у вас выбор – стать умнее или красивее, что бы вы выбрали?

44. Представьте себе, что у вас есть возможность вернуться назад во времени и поговорить с самим собой в десятилетнем возрасте. Что бы вы себе посоветовали?

45. Предположим, вы выиграли конкурс «Мисс Вселенная» или «Мистер Вселенная» и должны выступить с речью по телевизору и рассказать, как много это значит для вас, как вы счастливы и благодарны. Что бы вы сказали?

46. Если бы вам дали миллион долларов и один месяц, чтобы их потратить, на что бы вы потратили деньги?

47. Путешествие в тысячу миль начинается с первого шага.

48. Если посоветоваться с достаточным количеством специалистов, можно подтвердить любую точку зрения.

49. Процесс важнее результата.

50. Гладкая дорога быстрее приведет вас к месту назначения, а неровная – большему научит.

51. Что бы вы сказали, если бы в комнату вошел пингвин?

52. Как вы считаете, не слишком ли много зарабатывают профессиональные спортсмены?

53. Если бы у вас была возможность сделать что-нибудь опасное без всякого риска, что бы вы сделали?

54. Если бы вы могли изменить в мире всего одну вещь, что бы это было?

55. Если бы вы могли прожить полгода без обязательств и финансовых ограничений, чем бы вы занимались?

56. Кем быть интереснее – родителем или ребенком?

57. Кем вы хотели стать в детстве?

58. Кто для вас источник вдохновения?

59. Богатство – путь к счастью.

60. Что такое, по-вашему, смелость?

61. Где вы предпочли бы жить, если бы уехали из своей страны?

62. Какой самой большой ценностью вы обладаете?

63. Если бы вам пришлось описать себя одним словом, что это было бы за слово?

64. Расскажите о времени, когда вы были по-настоящему довольны собой.

65. Что может вызвать вашу радость?

66. Как называется самая интересная книга, которую вы прочитали?

67. Какой ваш любимый вид спорта?

68. Какой отпуск запомнился вам больше всего?

69. Какую страну вам больше всего хотелось бы посетить?

70. Что вы делаете для развлечения и почему?

71. Вы планируете рано уйти на пенсию, чтобы иметь возможность…

72. Вы хотели бы иметь брата или сестру-близнеца, как две капли воды похожего на вас? Какое главное преимущество это дало бы вам?

73. Если бы у вас была возможность повернуть время вспять, в какой возраст вы вернулись бы и почему?

74. Если бы вы на один день стали президентом, что бы вы сделали?

75. Знания – сила.

76. Переставая мечтать, мы перестаем жить.

77. Простые вещи редко бывают интересными.

78. Как вы считаете, почему улыбается Мона Лиза?

79. Куда, по вашему мнению, ведет нехоженая дорога?

80. Предположим, вам 15 лет. Попробуйте убедить родителей разрешить вам сделать себе татуировку.

81. Дом там, где вам хорошо?

82. Лучшие вещи в мире можно получить совершенно бесплатно, как вы считаете?

83. Вы способны на что-то, если сами считаете себя способным, не правда ли?

84. Время и прилив никого не ждут.

85. Меньше значит больше.

86. Представьте себе, что мир – это одна страна. Это было бы хорошо для человечества?

87. Какие жизненные трудности сделали вас сильнее?

88. Каков ключ к счастью?

89. Если бы вы собирались лететь на Луну, то кого бы взяли в компанию?

90. Если бы вы на один день стали невидимым, что бы вы сделали?

91. Вы живете рядом с атомной электростанцией. Убедите нас, что это чудесное место для жизни.

92. Успех – это процесс, а не результат.

93. Ваша ценность – в том, кто вы, а не в том, что имеете.

94. Человек, говорящий, что нечто невозможно сделать, ни в коем случае не должен мешать тому, кто это делает.

95. Если бы вам представился шанс встретиться со знаменитостью, кого бы вы выбрали?

96. Если бы у вас была возможность стать свидетелем исторического события, какое событие вы выбрали бы?

97. Если бы вы были человеком противоположного пола, что бы вы делали?

98. Демонстрации – это пустая трата времени?

99. Какой самый хороший и самый плохой подарок вы получили в своей жизни?

100. Трудно ли жить в мире стремительного технического прогресса?

Если бы в университетской программе обучения был предмет «Речевая импровизация», я ставил бы по нему зачет только после того, как студент ответит на все 100 вопросов. Это самые интересные, необычные и разноплановые вопросы, которые мне удалось собрать. Как только вы ответите на них, используя приемы, описанные в этой книге, можете смело называть себя мастером выступлений без подготовки. Это умение останется с вами навсегда.

Об авторе

Андрей Седнев – создатель системы «Магия публичных выступлений», которая помогла сотням ораторов по всему миру за короткий срок реализовать свой потенциал в публичных выступлениях. Ученики Андрея считают, что его система – это самый полный и эффективный курс обучения ораторскому мастерству, которым они пользовались.

В возрасте 19 лет Андрей получил сертификат CCIE (Certified Cisco Internetwork Expert) – самый престижный сертификат в мире информационных технологий, – став самым молодым сертифицированным экспертом Cisco в Европе.

В возрасте 23 лет Андрей поступил на курс MBA в одной из лучших школ бизнеса в США, став в ней самым молодым студентом. Два года спустя он пришел на работу в головной офис Cisco Systems в качестве менеджера по продукции: роутеры, которыми он занимался, приносили около миллиарда долларов прибыли в год.

Жизненный опыт научил Андрея тому, что успех в любом деле зависит не столько от опыта, сколько от организации работы. Посвятив более десяти лет исследованию и опробованию различных методик и техник, Андрей создал систему «Магия публичных выступлений». Она представляет собой всеобъемлющую четкую программу, которая в течение двух месяцев поможет вам достичь того, чего большинство ораторов не достигают и за десяток лет.

notes

Примечания

1

Макс Де Пре – бывший президент мебельной компании Herman Miller и автор книги Leadership Jazz. *Прим. ред.*

2

Популярный вид тематической вечеринки. *Прим. перев.*

3

В переводе с английского toastmaster означает «тамада». Toastmaster International – некоммерческая организация, обучающая членов своих клубов навыкам коммуникации, лидерства и ораторского мастерства. *Прим перев.*

CEO – руководитель компании. *Прим. ред.*

5

Американский писатель, предприниматель, лектор, коуч личностного роста. См. его книги: Роббинс Э. Разбуди в себе исполина. – Минск: Попурри, 2013; Из черной полосы – в белую! Или Как выбраться из неудач. – Минск: Попурри, 2011. *Прим. ред.*

6

В России тоже существуют клубы Toastmasters, см. например, http://moscowfreespeakers.ru/. *Прим. ред.*